PARASAL ZEKÂ

Paranızı Zenginliğe Dönüştürmenin Yolları

HAKAN TURGUT



VARLIK

PARASAL ZEKÂ

Paranızı Zenginliğe Dönüştürmenin Yolları

HAKAN TURGUT

Yazar: Emrah Altuntecim

Varlık Yayınları: 1010

Varlık Yayınları A.Ş.

Piyerloti Cad. Ayberk Apt. 7-9 Çemberlitaş 34400 İstanbul

Tel: 212-516 20 04 - Faks: 212-516 20 05

E-posta: varlik@isbank.net.tr - http://www.varlik.com.tr



Hakan Turgut, Parasal Zekâ ve Eğitim Oyunları isimli kitapların yazarı, yönetim danışmanı ve girişimcidir. Lisansını Marmara Üniversitesi İşletme (ing.) bölümünde tamamladı. Yüksek lisansına Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü'nde devam etti. 2003 yılında Melih Arat ile birlikte İmpetus Eğitim Danışmanlık'ı kurmadan önce Finansbank, Colgate Palmolive, Pfizer İlaçları, İnoksan Endüstriyel Mutfak ve AIG Hayat Sigorta gibi çok uluslu firmalarda görev yaptı. 1997 yılından beri tekstil makineleri sektöründe faaliyet gösteren Bulgaristan merkezli bir firmanın ortağıdır. Türkiye'nin ilk Amerikan Tavşan Üreticileri Birliği ve Profesyonel Et Tavşanı Yetiştiricileri Derneği üyesi olan Adapazarı Tavşan Çiftliği'nin de kurucusudur.

Türkiye Zekâ Oyunları Kulübü'nün aktif üyesiyken 1998'de Dünya Beyin Olimpiyatları Şampiyonası'nda başkan yardımcısı olarak görev aldı ve Genç Türk Beyin Takımı kaptanlığını yaptı. 1999'da Marmara Üniversitesi İşletme bölümü tarafından seçilerek Türkiye'yi temsilen Milano/İtalya'da "Global Sorunlara Yerel Çözümler" konulu programa katıldı. Hakan Turgut'un projeleri ve makaleleri 2001 yılında Ortadoğu Teknik Üniversitesi, 2002 yılında Bilkent Üniversitesi ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nda sunuldu.

Samanyolu TV'de "Yaşama Sanatı" isimli programın yapım ekibinde görev alan Hakan Turgut, Radyo Spor'da "İş, Yaşam ve Spor" isimli programı hazırlayıp sundu. Çeşitli internet sitelerinde, gazete ve dergilerde işletme yönetimi konusunda köşe yazıları yayımlanmaktadır. Değişik danışmanlık şirketleri ile işbirliği halinde danışmanlık ve seminer

hizmetleri de veren Hakan Turgut, evli ve İstanbul'da yaşıyor. En sevdiği hobisi deniz kanosu yapmaktadır.

Babama,

O, hiçbir zaman çok zengin biri olmadı. Benim ve kardeşlerimin iyi bir eğitim almasını sağlamak üzere İstanbul'a göç ettiğinde güvencesi yoktu, sermayesi de kısıtlıydı. Zor olanı başardı, girişimci oldu, üç tane çocuğunun iyi bir eğitim almasını sağladı ve her zaman dürüst bir işadamı oldu. İş dünyası ve para hakkında bildiklerimin çoğunu ondan öğrendim. En önemlisi, bana sevmeyi, sabrı, dürüst kazanmayı, paylaşmayı ve en büyük yatırımın insana yapılan yatırım olduğunu öğretti. Her zaman en iyi arkadaşım, yoldaşım ve sırdaşım oldu, annem bile kıskanır hala. İyi ki varsın baba!

Anneme,

Babamla aynı misyonu paylaştı, benim ve kardeşlerimin eğitimi için kendinden çok ödün verdi. Bir kadının başına gelebilecek belki de en kötü şey geldi onun başına, dört erkeğe baktı. Öğrendiğim en değerli bilgileri bana o verdi; ahlak, sevgi, şefkat, hırs, azim, gurur, cömertlik. En zor günlerde güçlü, en iyi günlerde şefkatli, ama her zaman sevgi dolu. Hayata dair, aile olmaya dair, insan olmaya ve Türk olmaya dair en iyi eğitimi ondan aldım. Yaşam yolculuğumda benim pusulam ve her zaman tünelin ucundaki ışıktı. Verdiğin destek ve cesaret için teşekkürler, iyi ki varsın anne!

Kardeşlerime,

Onları tarif edebilmek mümkün değil; anlatılmaz, yaşanır. Varlıkları neşe kaynağım, sorumlulukları başarı kaynağım, kavgaları güç kaynağım oldu. Zaman zaman onları üzsem de bana sonsuz bir saygı ve güven duydular. Kişilikleri, yaşam tarzları ve karakterleriyle bana ağabey olmanın zevkini ve gururunu her zaman yaşattılar. Zekâlarıyla bazen çok şaşırttılar, ama kendilerini bana ve diğer insanlara hep sevdirdiler. Sinirli olduğum zamanlarda eğlenmeyi öğrettiler ve bana olan desteklerini hiçbir zaman esirgemediler. Bence bu onların hayattaki en kârlı yatırımı. Siz de iyi varsınız İbrahim ve Serkan!

TEŞEKKÜR

Parasal Zekâ – Kişisel Finans ve Para Yönetimi seminer programı ilk defa 2003 yılında Boğaziçi Üniversitesi Mezunlar Derneği bünyesinde hayata geçti. Türkiye'de bir ilk ve tek olma özelliği gösteren bu seminer programını gerçekleştirmemde bana ilham veren, içeriğinin gelişmesinde geniş katkısı olan, parasal zekânın isim babalığını yapan, hiçbir zaman dostluğunu ve yardımlarını esirgemeyen üstadım, hocam ve iş ortağım Melih Arat'a öncelikle teşekkür etmek istiyorum. Boğaziçi Üniversitesi Mezunlar Derneği'ne ve mensuplarına da bana güvendikleri için teşekkür ederim. Koç Üniversitesi Kütüphanesi'ne de verdikleri destekten ötürü teşekkür borçluyum.

Parasal Zekâ seminer programının bir kitap haline dönüştürülmesi konusunda en büyük ilhamı seminer katılımcılarından aldım, hepsine ayrıca teşekkür ederim. Para ile ilgili bütün sorunları 24 saatlik bir seminer programında paylaşabilmek mümkün değildi ve beni bu ilk kitabımı yazmam konusunda yüreklendirdiler. Ben de azar azar da olsa bütün konulara değinmeye çalıştım.

Kitabın yayımlanması konusunda Varlık Yayınları'ndan Osman Çetin Deniztekin ve Filiz Nayır Deniztekin desteklerini ve bilgilerini hiçbir zaman esirgemediler. Bana "keşke bütün yayınevi sahipleri böyle olsa ve yayınevleri böyle çalışsa" dedirten başta Osman Bey olmak üzere Filiz Hanım'a ve Varlık Yayınları çalışanlarına sonsuz teşekkürler.

Bu kitabın tashihi, düzenlenmesi, kapağının, grafiklerinin ve resimlerinin hazırlanması konusunda yardımlarını esirgemeyen ve iş yoğunluğunun arasında zamanını ayıran, desteklediğim kuruluşlardan Mavi Misket Çocuk Gönüllüleri Derneği Kurucusu ve Başkanı, hayat arkadaşım Tuba Saadet Turgut'a da sonsuz teşekkürler.

Sıcak yaz günlerinde her yorulduğumda bu kitabı yazmaya devam etmem konusunda beni yüreklendiren annem Fatma Turgut'a ve babam Bahattin Turgut'a teşekkürler.

Bugüne kadar üzerimde emeği olan tüm öğretmenlerimle Marmara Üniversitesi İşletme (ingilizce) bölümü ve Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü öğretim görevlilerine de teşekkür etmek istiyorum.

İş hayatında Finansbank, Colgate Palmolive, Pfizer ve AIG Hayat Sigorta bünyesindeki çalışma arkadaşlarım ile yöneticilerime teşekkür ediyorum.

Kitabın tashihi, güncellenmesi ve yeni baskısının size ulaşması konusunda gece yarılarına kadar mesai yapan asistanım Emel Gül Çakır'a da teşekkür etmek istiyorum.

Bu kitabın basımında ve sizlere ulaşmasında emeği geçen herkese tek tek teşekkür ederim.

Hakan Turgut

GSM: 0542 254 67 74

E-Posta: hakan@parasalzeka.com

Web: www.parasalzeka.com

ÖNSÖZ

İnsanoğlunun konuşmadığı bir gün vardır;

ama para harcamadığı bir gün yoktur.

Yıllar önce, en çok yaptığımız ve hayatımızı en çok etkileyen konularda özel bir eğitim almadığımızı söylerdim. Bunların başında da konuşma gelirdi. Konuşmak hayatımızı en derinden etkileyen eylem olduğu halde, çok azımız bu eylemi geliştirmek üzere bir eğitim almıştır. Konuşmak deyince sunum yapmaktan değil, günlük konuşmalardan söz ediyorum. Ancak aradan zaman geçtikçe, hayatımızı konuşmaktan daha çok etkileyen bir konuda hiç bilgimiz olmadığını fark ettim. Bu konu para idi. Hiç konuşmadığımız günler var; ama hiç para harcamadığımız gün, hatta an yok. Bu satırları okurken para harcamadığınızı düşünebilirsiniz; ama evinizdeki buzdolabınız, oturduğunuz binanın otomatları sürekli para harcıyor.

Hayatımızı kazanmak için meslekler, beceriler öğreniyor ve çalışıyoruz; ancak kazandığımız parayı ne yapacağımız konusunda bir öğrenim görmüyoruz.

Elinizde tuttuğunuz kitap, yaşamınızda radikal değişiklik yapabilecek bir kitaptır. Belki bugüne kadar okuduğunuz kitapların içinde en önemlisi. İster yüz TL'niz olsun; ister yüz bin TL'niz; bu parayı en etkili şekilde değerlendirmenize, çoğaltmanıza yardım edecek bir sistem kurmanıza katkı sağlayacak bilgiler var.

Kişisel finans ve para yönetimi konusundaki bu kitap, zenginliğin garantili üç-beş yolu gibi sihirli formüller önermiyor. Amerika Birleşik Devletleri ve Avrupa'daki üniversitelerde lisans ve lisans üstü programlarda anlatılan bilimsel bilgileri günlük yaşamda uygulanabilir bir formatta sunuyor.

Parasal Zeka öncelikle, bir seminer içeriği olarak dünyaya geldi. Özellikle ABD'deki eserleri, lisans ve lisans üstü ders kaynaklarını, zengin ve başarılı insanların biyografilerini inceleyerek bu seminer içeriğini

geliştirdik. Değerli dostum ve çalışma arkadaşım Hakan Turgut ile bu programı Boğaziçi Üniversitesi Mezunları Derneği’nde birlikte sunmaya başladık. Programın içeriğinin ilk uygulama denemelerini de kendimizde yaptık. Kendi hesabıma harika sonuçlar aldığımı belirtmek isterim. Parasal Zeka’nın bana kazandırdığı öncelikler sayesinde, odağımı para kazanmaktan yatırım yapmaya çevirdim. Parasal Zekâ sadece sizinle ilgili değil, aynı zamanda ailenizle de ilgili. Ailemle Parasal Zekâ’nın ilkelerini paylaştım ve onların da paraya olan yaklaşımları değişti. Örneğin, alışveriş yaparken güzel bir şey görünce Arat ailesinin üyeleri hemen şu soruyu soruyorlar: "İstiyor muyum, ihtiyacım mı var?" Eğer ihtiyacımız varsa alıyoruz. Yok sadece istiyorsak, çok güzelmiş deyip günümüze devam ediyoruz. Bu yaklaşımların sonucu ise, tasarruf edebildiğimiz ve yatırım yapabildiğimiz için istediğimiz büyük şeylere erişebilmemiz oldu.

İnsana en çok huzur veren şey, borcunun olmaması ve çalışmadığı zaman kendini geçindirecek bir tasarrufunun bulunmasıdır. Eğer bir de size her ay ödeme yapan bir yatırım geliriniz varsa keyfinize diyecek olmaz.

Parasal Zekâ’da okuyacaklarınız sizi ekonomik açıdan zenginleştirecek, huzura kavuşturacak, doğru karar almanızı sağlayacak. Elbette yazılanları uygulayacak olursanız.

Yüzlerce seminer katılımcımız bize kendi ekonomik hayatlarındaki olumlu değişiklikleri bildiriyorlar. Sizin iyi haberlerinizi de bekliyoruz.

Hepinize sağlıklı, mutlu, ahlaklı, her alanda yeni öğrenmelerle dolu ve ekonomik refah içinde bir yaşam diliyorum.

Melih Arat

Floransa, 24 Eylül 2005

GİRİŞ

Elinizde tuttuğunuz bu kitap, size hayatınız boyunca bir arada sunulmamış olan para ile ilgili bilgileri kapsamaktadır. Bu kitaptaki bilgileri kullanarak;

- Finansal planlama yapabilir,
- Borçlarınızdan kurtulabilir,
- Daha fazla para kazanabilir,
- Kredi kartlarınızla dost olabilir,
- İstediğiniz ev ve arabayı satın alabilir,
- Kendinizi ve ailenizi finansal risklere karşı koruyabilir,
- Kendi işinizi kurabilir,
- Kârlı yatırımlar yapabilir,
- Yüksek bir yaşam standardında emekli olabilir,
- Zenginliğinizi sizden sonraki nesillere aktarabilirsiniz.

Bir baba paranın kıymetini bilmeyen çocuğuna, ders vermek amacıyla, "Bundan sonra sana harçlık yok. Kendi paranı kendin kazan ve artık bu eve biraz katkıda bulun" der. Çocuk, önce dayısından borç alır. Parayı getirip babasına verir. Baba çocuktan aldığı parayı sobaya atar! Ertesi gün çocuk gider, bu sefer halasından para ister ve aldığı parayı koşup babasına getirir. Baba parayı alır, yine sobaya atar! Ertesi gün çocuk gider, amcasından borç para ister. Sonuç aynı olur!

Artık çocuğa kimse borç para vermez. İş başa düşmüştür. Çocuk bir küfe bulur. Hale gider, akşama kadar orada hamallık yapar. Biraz para kazanır. Akşam eve döndüğünde kazandığı parayı yine babasına verir. Babası oğlundan aldığı parayı tıpkı diğerlerine yaptığı gibi sobaya atmak için uzandığında çocuk sıçrar ve babasının elini tutar. Bir taraftan babasının koluna yapışırken bir taraftan da yüksek sesle bağırır:

"Baba sen ne yapıyorsun? Sakın bu parayı sobaya atma. Benim bu parayı kazanmak için akşama kadar iflahım kesildi, mahvoldum!"

Kitap, toplam beş bölümden oluşuyor. Bu beş bölüm, ortalama bir insanın finansal yaşamını kronolojik olarak ele alıyor.

Birinci bölüm, parasal zekâya giriş. Bu bölümde, finansal yaşamınızın ilk yıllarından itibaren kazandığınız paraları nasıl tasarrufa ve yatırıma yönlendirebileceğiniz üzerinde duruluyor. Bunun için gerekli olan ilkeler ve parasal zekânın kuralları paylaşılıyor. Paranın zaman değerini lehinize kullanmayı öğrenmenizin sizin için zenginliğe giden bir yol olacağı anlatılıyor. Bölümün sonunda ise elde ettiğiniz kazançların vergisini ödemekle yükümlü olduğunuz vurgulanıyor ve hangi taktikleri kullanarak vergi ödemelerinizi azaltabileceğiniz gösteriliyor. Paranın gerçek değeri açıklanıyor. Bunu normal şartlarda öğretmek ya da öğrenmek çok daha zor ve pahalı olabilir.

Cimri adamın biri, tüm mal varlığından emin olmak için her şeyini satar ve altına çevirip bir yere gömer. Ama gönlünü de altınlarla birlikte gömdüğünden her gün gelip toprağı kazarak altınlarıyla hasret giderir. Bu hareketi işçilerinden birinin dikkatini çeker ve o kişi bir gün gizlice giderek efendisinin altınlarını çalar. Cimri, ertesi gün altınlarının yerinde yeller estiğini görünce dövünür, ağlayarak saçını başını yolar. Onu böyle perişan gören komşusu nedenini öğrenince şöyle der:

"Ne ağlıyorsun, be adam? Bir taş alıp aynı çukura koy ve o taşın altınların olduğunu düşün. Çünkü kullanmayı hiç düşünmediğine göre taş da aynı işi görecektir."

Paranın değeri sahip olmakta değil yönetebilmektedir.

İkinci bölüm, parasal zekânın ilk bölümde verilen ilkeleri ve kuralları ile paranızı nasıl en etkili biçimde yönetebileceğinizi gösteriyor. Nakit para yönetimi, tasarruf yapma yöntemleri, tüketici kredilerinin ve kredi kartlarının ne zaman kullanılıp ne zaman kullanılmaması gerektiği, ev ve araba sahibi olunurken dikkat edilmesi gereken konular paylaşılıyor. Sadece tasarruf ederek zenginleşmek çok uzun bir zaman gerektirir, bunun yerine elinizdeki araçları daha etkili kullanarak bu sürenin nasıl kısaltılabileceği üzerinde duruluyor.

Adamın biri rüşvet suçundan hâkimin önüne gelir. Her şey adamın suçluluğunu gösterdiğinden hakime kararını açıklamaktan başka bir şey kalmaz. Adama ceza olarak üç seçenek sunar. Ya yüz altın ödeyecek, ya elli kere kamçılanacak, ya da beş kilo soğan yiyecektir

Adam, "bu hiç de zor olmaz," diye düşünüp ilk soğana sarılır. Fakat yarım kiloya yakın çiğ soğan yedikten sonra kalan soğanlara baktığında tiksinir. Gözleri sulanır ve yanaklarından yaşlar akmaya başlar.

"Yüce mahkeme, beni soğanlardan kurtar. Elli kamçıyı tercih ederim…" diye yalvarır. Açgözlülüğü ile ünlü olan adam, parasını kurnazlıkla kurtarabileceğine inanmaktadır. Fakat kırbacı görür görmez titremeye başlar. Sırtına inen her kırbaçta daha fazla bağırır ve onuncu vuruştan sonra, "Bana acıyın! Beni bu kırbaçlardan kurtarın!" diye feryat figan eder.

Hakim başını sallar. Parasını korumak için önce soğanı sonra kırbacı tercih eden adam, sonunda üçüncü cezayı ödeyebilmek için yalvarır:

"Ne olur yüz altını ödememe izin verin."

Üçüncü bölüm, sigorta yoluyla kendinizi ve varlıklarınızı finansal risklere karşı nasıl koruyabileceğinizi açıklıyor. Bir yandan kişisel risk yönetimi ve sigorta mantığını verirken, diğer yandan da hayat, kaza, sağlık, ev ve otomobil sigortası yaptırırken dikkat edilmesi gereken hususları irdeliyor.

Bir yatırımcının üç tane kız arkadaşı vardır. Biriyle evlenecektir ama hangisini seçeceğini bir türlü bilemez. Bunun üzerine her birine 5000 dolar vermeye karar verir ve bu parayı nasıl değerlendireceklerini görmek ister. Birinci kız parayı alır almaz alışverişe çıkar, kuaföre gidip saçlarını yaptırır, makyaj malzemeleri alır, manikür, pedikür derken yatırımcının yanına döner ve şöyle der: "Seni o kadar çok seviyorum ki bana verdiğin bütün parayı sana daha güzel görünebilmek için harcadım." İkinci kız parayla televizyon, müzik seti gibi elektronik eşyalar alır, sonra da hepsini yatırımcıya verir ve der ki: "Seni o kadar çok seviyorum ki bana verdiğin bütün parayla yaşamını kolaylaştıracak şeyler aldım ve hepsini de sana hediye ediyorum." Üçüncü kız 5000 doları aldıktan sonra borsada yatırım yapar, parayı iki katına çıkarır, 5000 dolarını adama geri verir ve kalanı ile de yine yatırım yapar ve der ki: "Seni o kadar çok seviyorum ki sana paranı iade ettim ve elde ettiğim kazancı da geleceğimiz için yeniden yatırıma yönlendirdim." Yatırımcı her bir gelin adayının parayı nasıl değerlendirdiğini uzun uzun düşündükten sonra en güzel olanıyla evlenir!

Yatırım bazen insana da yapılır. Yatırım yönetiminin ilkelerini bilmek önemlidir, ancak kararlarınızı duygusal olarak verirseniz hata yapma ihtimaliniz vardır. Bazı zamanlarda doğru olan seçeneği bilmenize rağmen, mantıklı olanı değil, kendi hoşunuza gideni tercih edebilirsiniz.

Dördüncü bölüm, parasal zekâ ile yatırım yönetimi ve servet oluşturma üzerinde duruyor. Bu bölümde kolaylıkla kullanabileceğiniz yatırım stratejileri ve prensipleri paylaşılıyor. Hisse senetlerine ve yatırım fonlarına yatırım yapmanın püf noktalarından bahsediliyor.

Cimrinin biri Nasreddin hocaya, "Hocam parayı çok seviyorsun, niçin?" diye sorar. Hoca, "Senin gibilere muhtaç olmamak için!" der.

Beşinci bölüm, parasal zekâ ile emeklilik ve miras planlamasının nasıl yapılabileceğini açıklıyor. Nasıl emekli olacağınızdan emeklilikte para yönetimi stratejilerine, miras planlamasından vasiyetname yazmaya kadar geniş bir perspektifte konular ele alınıyor.

Finansal yaşam döngüsünün başlangıcından sonuna kadar bütün aşamalar böylece incelenmiş oluyor. Yazıları mümkün olduğunca pratik bilgiler içerecek şekilde yazdım ve başlıklarını seçerken içeriklerinin kolay anlaşılabilir olmasına özen gösterdim. Bunun, okuyucularıma kolaylık sağlayacağını umuyorum.

Bu kitapta yer alan bilgiler, paranızı zenginliğe dönüştürmenizde size yardımcı olacaktır. Onlardan en çok faydayı sağlayabilmeniz için uygulamaya geçmelisiniz. Hayatım boyunca yaptığım en iyi yatırımı sorsanız, size kitaplarım derim. Bana geri dönüşü en fazla olan yatırımımı sorsanız, yine kitaplarım derim. Bu kitabı da bir yatırım aracı olarak görmenizi ve bu bilgilere ihtiyacı olduğunu düşündüğünüz herkese tavsiye ya da hediye etmenizi istiyorum. Paranın kurallarını bir kez öğrendiğinizde, yaşam boyu rahatlıkla kullanabilirsiniz. Bu kitabı okuyup içindeki bilgileri hayata geçirdikten sonra mali durumunuzda olumlu yönde ciddi değişimler olduğunu göreceksiniz. Başarı öykülerinizi hakan@parasalzeka.com adresine gönderip benimle de paylaşırsanız, ilerideki çalışmalarım için kaynak olabileceği gibi, başkalarının yaşamlarını da etkileyebilir ve bu benim için büyük mutluluk olur.

Paranızı zenginliğe dönüştürmeye giden yolda "parasal zekâya" hoş geldiniz.

BİRİNCİ BÖLÜM
PARASAL ZEKÂ İLE FİNANSAL PLANLAMA

- Parasal Zekâ İle Yapabilecekleriniz
- Doğada Parasal Zekâ Uygulanıyor mu?
- Zenginliğe Giden Yolda Karşımıza Çıkan Engeller
- Finansal Planlama Sürecinin 5 Aşaması
- Finansal Hedeflerinizi Belirleyin
- Finansal Yaşam Döngüsü
- Parasal Zekânın On Temel İlkesi
- Milyoner Olmanın Formülü
- Parasal Zekânın Kuralları
- Finansal Özgürlüğün Anahtarı
- Zengin Olmanın Matematiği
- Vergi Ödemelerinizi Azaltmanın Yolları

Para su gibidir, az olduğunda çöl, çok olduğunda sel olur.
Sadece doğru miktarı hayat verir.
Judith Green

Bölüm başlarına konulan minyet gelecek, bende yok, sizde var.

PARASAL ZEKÂ İLE YAPABİLECEKLERİNİZ

Yıllık gelir yirmi pound, yıllık harcama on dokuz nokta dokuz, sonuç mutluluk. Yıllık gelir yirmi pound, yıllık harcama yirmi nokta altı, sonuç sefalet.

Charles Dickens

Parasal Zekâ konusundaki ilk çalışmalarımı yaparken birçok işadamının biyografisini inceledim. Nasıl bir yaşam öyküsünün içine doğduklarından, içinde büyüdükleri çevre koşullarına, aile yaşamlarından iş yaşamlarına kadar mümkün olduğunca çok bilgi sahibi olmaya çalıştım. İncelediğim biyografiler arasında hemen her sektörden insan vardı. Benjamin Franklin, John Davison Rockefeller, Henry Ford, Sam Walton, John Pierpont Morgen, Warren Buffet, Bill Gates, Paul Getty, Aristotle Onassis, Walt Disney, Soichiro Honda, Donald Trump, Conrad Nicholson Hilton'un yanı sıra ülkemizden de Vehbi Koç, Sakıp Sabancı ve Nejat Eczacıbaşı'nın yaşam öykülerini araştırdım. Bu yaşam öykülerinin her birinde dünyanın en zengin insanlarını diğer insanlardan ayıran birçok temel özellik vardı. Parasal zekâ da onları farklı kılan özelliklerden biriydi. Sahip oldukları sermayeyi en etkili koşullarda değerlendirdiklerini fark ettim. Burada sermaye derken kastettiğim sadece para değil zaman ve bilgidir de. En önemli özelliklerinden biri de bilgiye verdikleri önemdi. Peki bilginin değeri nedir?

Bilgi = Para

Bilginin değeri ile ilgili sorunun cevabı duruma göre değişir. Ancak zenginlik, sizi güçlü kılan kaynaklara sahip olmanızla doğru orantılıdır. Bence üç tür zenginlik kaynağı vardır:

1. Toprak sahipliği
2. Sermaye sahipliği
3. Bilgi sahipliği

Bunlardan birincisi toprak sahipliği, ortaçağda zenginliğin sembolüydü. Feodal beylikler şeklinde bir yapılanma vardı ve toprak sahipleri aristokrat

sınıfını oluşturur, soylu sayılırlardı. Sanki toprak sahibi olmayanlar soysuzdu!

İkinci zenginlik kaynağı olan sermaye sahipliği, kapitalist ekonomi sistemlerinin en temel özelliğidir. Sermaye kimdeyse zengin olan ve zenginleşen odur. Sermaye sahipliği üretim ekonomisinde çok yoğundur. Sanayi devrimiyle birlikte yıldızı parlamıştır. Ancak günümüzde sermaye sahipliğinin yıldızı kaymaktadır.

Üçüncü zenginlik kaynağıysa bilgi sahipliğidir. Bugün aslolan bilgiye sahip olmaktır, çünkü üretimin seri olarak yapıldığı ve rekabetin çok yoğun yaşandığı bir dönemdeyiz. Bu dönemde bilgisiyle kendini farklılaştırabilenler hem zenginleşmekte hem de kalıcı başarılara imza atabilmektedir. Sizin bildiğiniz ama başkalarının bilmediği bilgiler size kazanç sağlar. Herkesin bildiğini bilerek farklılaşamazsınız. Sahip olduğunuz bilgileri ne kadar az insan bilirse o kadar çok kazanma şansınız vardır. Parasal zekâ da bence bu bilgilerden en önemlisidir.

Briç Oynayarak Zenginleşmek

Mükemmellik ayrıntılarda gizlidir. Hayatın içindeki küçük ayrıntılar önemli farklılıklara yol açabilir. Borsa yatırımları konusundaki rol modelim olan Warren Buffet'ın yaşam öyküsünde de bunu görürüz. Warren Buffet, son 25 yıldır Forbes'un yayımladığı dünyanın en zenginleri listesinde ilk üçte. En önemli özelliği hiç profesyonel olarak çalışmaması ve sadece borsada yaptığı yatırımlarla hayatını sürdürmesidir. Bill Gates aynı zamanda Warren Buffet'ın sahibi olduğu Berkshire Hathaway'in yönetim kurulu üyesidir. Nasıl tanıştıklarını biliyor musunuz? Briç oynarken. Warren Buffet'ın biyografisinde, internet kullanmayı 1994 yılında daha fazla kişiyle briç oynayabilmek için öğrendiği belirtilir. Warren Buffet yatırım yapmayı briç oyununa benzetir. Bunun üzerine ben de merakımı yenmek için briç kursuna gittim. Briç, iskambil kağıtları ile oynanan ve olasılık hesapları üzerine kurulan bir oyun. Warren Buffet'ın yatırım yapmayı briç oynamaya benzetmesini şu anda çok iyi anlıyorum. Briç, dört oyuncu ile oynanıyor. Her oyuncuya kartları dağıtılıyor. Oyuncular kendi ellerindeki kartları görüyorlar ama rakiplerinin elindeki kartların ne olduğunu bilmiyorlar. Her oyuncunun elinde bir kısmı iyi, bir kısmı da kötü olan kartlar bulunabiliyor. Ancak hangi kartın kimde olduğunu bilmiyorsunuz, sadece tahmin edebiliyorsunuz. Peki bu tahmini nasıl yapıyorsunuz? Oyun oynarken.

Briçte ne iyi oyuncular en iyi kartlara sahip olanlar değil, elindekileri ne iyi şekilde kullanabilenlerdir. Çünkü kartlar rast gele dağıtılmıştır. Oyunu oynayış biçiminiz, elinizde hangi kartların bulunduğundan daha önemlidir. Bunun için de oyun stratejinizi doğru belirlemeniz gerekir. Askerlik yapanlar bilir, stratejik hatalar taktikle düzeltilemez.

Briç oyunu birçok yönden gerçek yaşama benzer. Yaşadığımız süre içinde elimizdeki araçları ve imkanları biliriz. Sahip olduğumuz araçlar da rastgele dağıtılmıştır, çünkü anne ve babamızı seçme özgürlüğümüz yoktur. Öyleyse elimizde yeterli kaynakların bulunmadığından yakınmak yersizdir. Kritik olan o kaynakları nasıl kullandığımızdır. Sevdiğim bir söz var, bazı insanlar hiçbir şeyle yola çıkıp her şeyi elde ederler, diye. Parasal zekâ da hayattaki para oyununu oynama biçimini öğretir. Ticari hayatta da bu böyledir. Marifet, çok paraya sahip olup onu kullanmak değil, yeterli paraya sahip olmasak da sahipmiş gibi onu değerlendirmektir. Bazı tüccarlar elinde 100 TL varken 100 TL'lik ticaret yaparlar. Zihinlerinde kendilerine çizdikleri bir sınır vardır ve o sınırları zorlamazlar. Bazı tüccarlar ise elinde 50 TL varken 500 TL hatta 1000 TL'lik ticaret yaparlar. İşte bu fark, oyunu oynayış biçiminden kaynaklanır. Oyunu oynayış biçiminizi siz belirlersiniz. Parasal zekâ ise size oyun stratejilerini sunar. Hangi stratejiyi seçeceğiniz size kalmıştır.

Parasal Zekâ İle Finansal Planlama

Sizi bekleyen finansal zorluklar ve ulaşmak istediğiniz finansal hedefler ne kadar büyük? Ödemekle yükümlü olduğunuz faturalar elinize ulaştığında, okul taksitleri geldiğinde, arabanızı servise götürdüğünüzde, ev kiranızı ödeme zamanı geldiğinde, kredi kartı ekstrenizi gördüğünüzde neler hissediyorsunuz? Peki almak istediğiniz yeni evin fiyatını öğrendiğinizde, sahip olmak istediğiniz otomobile zam geldiğini ya da vergilerinin arttığını öğrendiğinizde? Maaş bordronuzda yazan rakam bütün bunları elde etmenize yetecek miktarda mı? Sınırsız istekler ve sınırlı kazançlar! Sınırları nasıl aşıyorsunuz? Birçoğumuz için bu sorunun cevabı bireysel krediler ya da borçlanmadır.

2. prg at

Parasal zekâ, finansal planlama ile, yani kişi ya da kurumların genellikle profesyonel danışmanlık alarak ulaşmak istedikleri kısa-orta-uzun vadeli ekonomik hedeflerin belirlenmesi ve bu yönde çalışılması ile bu hedeflere

ulaşılmasını mümkün kılmaktadır. Peki insanlar neden finansal planlama yapmaya ihtiyaç duyarlar? Çünkü finansal planlama sizi ekonomik hedeflerinize ulaştırır. Çünkü harcamak, tasarruf etmekten her zaman daha kolaydır. Finansal planlama, daha fazla kazanç elde etmenizi sağlamayabilir, ama kazancınızın miktarından bağımsız olarak finansal hedeflerinize ulaşmanızı sağlar. Ya siz kendi paranızı idare edersiniz ya da o sizi… İnsanlar tercihleriyle yaşarlar.

Kişisel finans ve para yönetimi olan parasal zekâ doğuştan gelen bir yetenek değil, eğitim yoluyla edinilen ya da geliştirilen bir beceridir. Avrupa ve Amerika’da lise müfredatında öğretilen, lisans ve yüksek lisans dereceleri olan bu konu maalesef ülkemizde sadece birkaç özel kurumda öğretilmektedir. İşte parasal zekâ ile yapabilecekleriniz:

1. Borçlarınızdan kurtulabilirsiniz.
2. Kişisel harcamalarınız için zenginlik oluşturabilirsiniz.
3. Vergi ödemelerinizi azaltabilirsiniz.
4. Kendinizi ve ailenizi finansal risklere karşı koruyabilirsiniz.
5. Doğru ve kârlı yatırımlar yapabilirsiniz.
6. İstediğiniz zaman, istediğiniz yaşam standardında emekli olabilirsiniz.
7. Zenginliğinizi sonraki nesillere aktarabilirsiniz.

Borçlardan Kurtulmak

Ay sonu gelmeden paranın suyunu çekmesi sendromundan daha kötüsü, ömrün sonu gelmeden kaynakların tükenmesidir. Bunun önüne geçmenin tek yolu borçlardan kurtulmaktır. Sadece borcu olmayan bir insan tasarruf edebilir ya da yatırım yapabilir. Aksi takdirde borçlu geçirilen her gün ömrümüzden çalışmış bir gündür. Bunu söylerken bir ayrım yapmakta fayda var; iyi borç ve kötü borç olmak üzere iki türlü borç vardır. İyi borçlar sonunda bize geri dönüşü olabilecek ve üstüne para da kazandırabilecek borçlardır. Kötü borçlar ise sonunda bize para kazandırması mümkün olmayan aksine daha fazla para harcamamıza sebep olan borçlardır. Örnek vermek gerekirse gayrimenkul yatırımı iyi borç kategorisinde değerlendirilebilir, çünkü borçlu kaldığımız süre içinde gayrimenkulün

değerinin yükselme ihtimali vardır. Kiraya vererek ya da satarak bir kazanç sağlanması da mümkündür. Oysa otomobil borçları kötü borç kategorisinde değerlendirilir. Çünkü bir otomobili borçlanarak satın aldığımızda onun değerinin yükselme ihtimali yoktur. Bir otomobili aldığımız gün artık ikinci el olur ve ortalama %20 değer kaybeder. Bunun yanı sıra otomobili kullanabilmemiz için yakıt almamız, otopark ücretlerini ödememiz, düzenli bakımını yaptırmamız, sigortasını ve vergilerini ödememiz gerekir. Böylece bir kez borçlandığımızı zannederek birden fazla borcun altına girmiş oluruz. Eğer kredi kartlarıyla, otomobil, ev, okul taksitleriyle başınız dertteyse bunlardan kurtulmak önemli bir finansal başarıdır. Eğer isterseniz parasal zekâ borçsuz bir yaşam kurmanızı sağlayabilir.

Kişisel Harcamalarınız İçin Zenginlik Oluşturmak

Çocuklarınızın okul masraflarını karşılamak, deniz kıyısında yazlık bir ev almak, yeni bir otomobil sahibi olmak, yurtdışı seyahatine çıkmak, beklenmedik sağlık problemleri, evlilik gibi büyük harcamalar daha önceden planlanmazsa ulaşılması güç hedeflerdir. Finansal planlama, doğru stratejilerle hedeflerinize giden haritayı size sunar. Parayla ilgili kararların günlük ya da ani verilmesi çoğu durumda bize pahalıya patlar. Ben bunu haritasız yola çıkmaya benzetiyorum. Yol haritamız olmadan da gitmek istediğimiz yere ulaşabiliriz. Ancak elinde haritası olan biri, varılacak noktaya hem daha kısa sürede ulaşır hem de yolculuk sırasında en iyi yolları kullanabilme lüksüne sahiptir. Parasal zekâ, finansal bir yol haritasıdır. Ulaşmak istediğiniz noktayı bildiğiniz sürece size yardımcı olacaktır. Parasal zekâ aynı zamanda kendi bütçenizi hazırlamanızı ve kişisel harcamalarınız için gereken zenginliği oluşturmanızı sağlar.

Vergi Ödemelerinizi Azaltmak

Vergi ödemelerimizi zamanında ve usulüne uygun şekilde yapmak hem bizi hem de ülkemizi kalkındırır. Vergi ödemelerini azaltmaktan kastım kesinlikle vergi kaçırmak değil, olamaz da. Vergi kaçırmak yasal değildir ama vergiden kaçınmak yasaldır. Bunun anlamı, vergi kanunlarının izin verdiği ölçüde ödeme kolaylıklarından faydalanmaktır. Finansal planlamanın size sağlayacağı araçlarla yasal yollardan vergi ödemelerinizi azaltabilirsiniz. Çünkü vergi sistemi ve hükümetler kendi kuralları doğrultusunda yatırım yapanlara vergi indirimleri ve ödeme kolaylıkları

sağlar ve bu dünyanın her yerinde böyledir. Bu imkânlardan faydalanan kişiler, faydalanmayanlara göre bir adım öndedir. Paranın zaman değeri düşünüldüğünde vergi ödemelerinin püf noktası daha az vergi ödemek değil fakat daha fazla kazanç elde etmektir.

Kendinizi ve Ailenizi Finansal Risklere Karşı Korumak

Finansal hedeflerinizi belirlediniz, bütçenizi hazırladınız, harekete geçtiniz ve bir aile kurdunuz, ev, araba sahibi oldunuz. Peki şimdi ne yapacaksınız? Gidecek daha çok yolunuz olabilir ama bir mola vermeye ne dersiniz? Finansal hedeflere ulaştıktan sonraki ilk aşama daha fazlasını istemek değil, onları güvence altına almaktır. Bunu da sigorta ile yapabilmeniz mümkündür. Bir finansal danışman olarak ne ben ne de bir başkası sizi hayatta karşınıza çıkacak risklere karşı koruyabilir. Ancak hastalık, sakatlık, deprem, kaza, yangın ya da ölüm gibi bir gerçeklikle karşılaştığınızda finansal kayıplara maruz kalmanıza engel olabiliriz. Finansal bir riskle karşılaştığınızda güvenceniz yoksa, o zamana kadar yapmış olduğunuz yatırımları bir anda kaybedebilirsiniz. En ideali hiçbir riskin gerçekleşmemesidir, ancak bunun kararını biz vermiyoruz. Dolayısıyla kendinizi ve ailenizi finansal risklere karşı sigortalayarak güvence altına aldığınızda en azından bulunduğunuz seviyeden geriye gitmemeyi garantilemiş olursunuz.

Doğru ve Kârlı Yatırımlar Yapmak

Bilgi güçtür. İş, tasarrufların yatırıma dönüştürülmesine geldiğinde birçok insan hata yapar, çünkü yatırımlarımız konusunda mantığımızdan çok duygularımızla hareket ederiz. Genel geçer bir doğru yatırım maalesef yoktur. Ekonomideki değişimlere paralel olarak yatırım yapılması gereken araçlar da değişir. Birçok insan anne babasının yatırım alışkanlıkları ile sürekli aynı araçlara yatırım yapabiliyor. Yatırım, bir alışkanlık değil tercih meselesidir. Ancak doğru tercihler yapıldığında kâr elde edilebilir. Temel yatırım ilkelerini bilmeden yapılan yatırımlar ise değer kaybetmeye mahkumdur.

İstediğiniz Zaman İstediğiniz Yaşam Standardında Emekli Olmak

Bir gün hepimiz emekli olacağız, işten ve hayattan. Güçlü bir finansal plan emekliliğinizde rahat bir yaşam sürmenizi sağlayabilir. Emekli olacağı maalesef birçok insanın aklına 40 yaşındayken gelir. Emeklilik, 40'lı yaşlarda değil, 20'li yaşlarda yapılması gereken bir planlamadır. 60 yaşında emekli olduğunuzu ve eşinizle birlikte 80 yaşına kadar yaşadığınızı düşünürseniz, günde üç öğün olmak üzere 20 yıl boyunca 21.900 öğün yemek yiyeceksiniz demektir. İki kişilik mütevazı bir yemeğin maliyeti evde ortalama 4 TL'dir. Bu da emekliliğiniz boyunca sadece hayatta kalmanız için gerekli olan gıda harcamalarınızın yaklaşık 88.000 TL olacağı anlamına gelir. Sizce bu bedeli kim ve nasıl ödeyecek!? Seminerlerimden birinde emeklilik planlamasından bahsederken katılımcılardan biri emeklilik planlamasının imkânsız olduğunu söyleyerek itiraz etti. Ben de bunun neden imkânsız olduğunu kendisine sordum. Benim 30 yıl zamanım yok dedi. Bu doğru olabilir, ancak zararın neresinden dönülse kârdır. Emeklilik, 40 yaşından sonra düşünülmesi gereken bir konu değil, bugün başlanması gereken bir planlamadır. Parasal zekâ bunun nasıl yapılması gerektiğini açıklayan bir kavramdır.

Zenginliğinizi Sonraki Nesillere Aktarmak

İki kardeş babalarından miras kalan toprağı bir türlü paylaşamamaktadır. Köyün muhtarına gidip yardım isterler. Muhtar çözüm önerisi olarak "Biriniz yazı-tura atsın, kim çıkarsa toprağı istediği gibi paylaştırsın." der. Kardeşlerden biri "Bu sorunumuzu çözmez." diye müdahale eder. Muhtar "Dinle" der. "Yazı tura oyununu kazanan toprağı bölecek ama ilk seçim hakkı diğerinde olacak".

Bırakacak kişi hayattayken paylaştırılmayan miras, ciddi bir sorun kaynağıdır. Ekonomistlerin zenginlik transferi dedikleri kavram 1980'li yıllara kadar babadan oğula geçen bir ekonomik büyümeyi simgelemekteydi. Anne baba çalışır, çocuklar büyür, sonra evlenir ve anne babalarıyla yaşamaya devam ederdi. Sonra torunlar dünyaya gelir ve aynı evde üç kuşak yaşardı. Anne baba öldüğünde ise mirası çocuklarına kalır ve bu döngü devam ederdi. Özellikle tarım toplumlarında, kırsal alanlardaki büyük ailelerde bu model yaygın olarak benimsenirdi. Günümüzde yaşam beklentisinin artmasıyla bu durum tersine dönmeye başladı. Artık çocuklar anne babadan ayrı yaşıyorlar. Anne babalar ise eskiye göre daha uzun yaşadıkları için servetleri onlar ölmeden tükenebiliyor. Bu yüzden

çocuklarının bakımına ve finansal desteğine ihtiyaç duyuyorlar. Oysa parasal zekâ sayesinde miras yönetimi ve paylaşımı sorun olmaktan çıkar ve sonraki nesillere kalıcı bir zenginlik aktarılabilir.

DOĞADA PARASAL ZEKÂ UYGULANIYOR MU?

Eski bir filozof, kendisine kolay yoldan geometri öğretmesini isteyen bir krala "Geometride kral yolu yoktur." demiştir.

Klasik ekonominin kurucusu olarak gösterilen Adam Smith, insanları diğer canlılardan ayıran en önemli özelliğin parayı kullanma ve yönetme becerisi olduğunu söyler. Bugüne kadar bir tavuğun yumurtasını diğer tavuğun yumurtası ile değiştirdiğine, al benim yumurtamı ver kendi yumurtanı dediğine kimse tanık olmamıştır. Yumurta ticaretine girmesi de söz konusu değildir çünkü tavuklar şirket kurmayı, çalışacak kişileri istihdam etmeyi ve vergi ödemeyi bilmezler! Aynı mantık bir ineğin sütü ya da bir arının balı için de geçerlidir. Bir arı düşünün size şöyle diyor: Al balı ver parayı yoksa seni sokarım!

Stephen J. Dubner ve Steven D. Levitt tarafından ekonomi ve insanların dışındaki canlıların ekonomi kuramına tepkileri üzerine bilimsel bir araştırma yapıldı. Bunun adına Freakonomy diyorlar. Freakonomy yerine "uçuk ekonomi" terimini kullanabiliriz. Freakonomy üzerine yapılan araştırmalardan biri Yale Üniversitesi ekonomistlerinden Keith Chen ve psikolog Laurie Santos tarafından gerçekleştirilmiştir. Bu araştırma kapuçin maymunlarının para kullanım alışkanlıklarını ele alıyor. Bunun sonuçlarını sizinle de paylaşmak istiyorum.

Bana Bir Muz Ismarlar mısın?

Araştırmacı Keith Chen daha önce Harvard Üniversitesi’nde de psikolog Marc Hauser ile hayvanlarda özveri ve fedakârlık üzerine maymunlarla bir araştırma yapıyor. Tamarin maymunları ile yaptığı bu deneyde, iki maymun karşılıklı kafeslere yerleştiriliyor. Her bir kafesin içinde de bir kaldıraç mekanizması kuruluyor. Bu mekanizmada göre bir maymunun beslenebileceği yiyeceğe ulaşabilmesi için diğer maymunun onun kafesine yiyecek gönderilmesini sağlayan kaldıraç kolunu hareket ettirmesi gerekiyor. Aynı şekilde karşı taraftaki maymun da bunu yaparsa stratejik işbirliğine girmiş ve birbirlerini beslemiş oluyorlar. Sonuçta Tamarin maymunları %40 oranında kaldıraçları harekete geçirerek karşılıklı

besleniyorlar ama %100'lük bir özveriye rastlanmıyor. Diğer bir deyişle 100 olaydan 40'ında birbirlerine bir şeyler ısmarlıyorlar. Sonraki aşamada araştırmacılar öyle bir düzenek kuruyorlar ki maymunlardan biri sürekli olarak kaldıracı hareket ettirip diğerinin beslenmesini sağlarken, sürekli beslenen hiçbir zaman kaldıracı hareket ettirmiyor. Böylece bir maymun özverili bir yapıya ve ısmarlama kültürüne sahip olurken diğeri son derece bencil hareket etmiş oluyor. Sonrasında her bir maymunun karşısındaki kafese yeni maymunlar getiriliyor. Özverili davranmaya alıştırılmış olan maymun sürekli olarak kaldıracın manivelasını hareket ettiriyor ve diğer kafesteki maymunların doymasını sağlıyor. Her denemede de bunu gerçekleştiriyor ve oran %100. Karşı kafesteki maymunlar da bu nazik davranış karşısında %50 oranında manivelayı harekete geçirerek özverili maymunun karnını doyurmasını sağlıyor. Ancak özverili maymunun tıpkı bir annenin çocuğuna olan sevgisi gibi karşılıksız bir özveri gösterdiğini ve sürekli bendensiniz dediğini fark ettiklerinde bu oran %30'a düşüyor, yani ortalama değer olan %40'ın altına. Özverili olmaya alıştırılmış olan maymunun yerine bencil olan maymun konulduğunda ise diğer maymunlar onun bencil bir yapıya sahip olduğunu fark ettiğinde resmen çılgına dönüyor. Somurtkan bir ifade takınıyor ve kızgınlıklarının bir ifadesi olarak ellerinin üzerinde oturup duvarlara pisliyorlar.

Maymunlar Bütçe Yapabilir mi?

Kapuçin maymunları yiyeceklere ve karşı cinse karşı oldukça duyarlı bir yapıya sahiptir. Bunu bilen araştırmacılar kapuçin maymunlarına para karşılığı nasıl üzüm, elma ya da muz alabileceklerini öğretiyorlar. Bunun için de 2 cm. çapında ortası delik gümüş çipleri para olarak kullanıyorlar. Birkaç ay boyunca kapuçin maymunlarına para yerine geçen bu gümüş çiplerin bir değişim aracı olduğunu ve onlar için değerli olduğunu öğretmeye çalışıyorlar. Üzüm ya da elma karşılığı kaç tane çip para vereceklerini tespit etmek için bir çalışma yapıyorlar. Böylece onlara bütçe kavramının öğretilmesi amaçlanıyor. Bütçe yapmayı öğrendiklerinde de o bütçeyi kullanarak kendilerini beslemeleri hedefleniyor. Şimdi maymunların bir bütçeye sahip olduktan sonra neler yaptıklarının ayrıntılarına inebiliriz.

Maymunlar Enflasyondan Nasıl Etkilenir?

Maymunlara çip paraları kullanmayı öğrettikten sonra ekonomistler paranın değerinde bazı değişiklikler yapıyorlar. Enflasyon olduğunda bir çip karşılığı bir muz yerine, iki çip karşılığı bir muz satın alabiliyorlar. Bunun tersi gerçekleşip çip kuru yükseldiğinde ise bir çip karşılığı normalde bir muz alabilirken iki muz almaya başlıyorlar. Maymunların zenginleştiklerinde ya da fakirleştiklerinde verdikleri tepkiler en az bir insanın tepkisi kadar mantıklı oluyor. Çiplerin satın alma gücü yükseldiğinde yani zenginleştiklerinde daha fazla muz alıp yiyorlar. Böylece daha fazla kazandıklarında eğlenceye ve yiyeceğe ayırdıkları bütçeyi artırarak kazandıkları fazladan parayı harcamış oluyorlar. Ekonomi dilinde ifade etmek gerekirse kapuçin maymunları elde edilen faydanın en yüksek seviyeye çıkarılması olan fayda maksimizasyonu ve fiyat teorisine uygun hareket ediyorlar. Bir ürünün fiyatı düştüğünde insanlar ondan daha fazla almaya eğilim gösterirler.

Maymunlar Kumar Oynar mı?

Araştırmada kapuçinlerin bahis oyunlarına verdikleri tepkiler de gözlemleniyor. Birinci bahiste kapuçinlere biz muz veriliyor. Sonra yazı tura atılıyor ve yazı turanın sonucunu doğru bilirlerse bir muz daha ödül olarak alıyorlar, bilemezlerde başta verilmiş olan muz onlarda kalıyor ama ödül kazanamıyorlar. İkinci bahiste ise kapuçinlere başta iki tane muz veriliyor ve yazı tura atılıyor. Sonucu doğru bilirlerse yeni bir şey kazanmıyorlar, ama yanlış tahminde bulunurlarsa verilmiş olan iki muzun bir tanesi geri alınıyor. Aslında bu iki bahis uygulaması farklı olmakla birlikte aynı sonuçları doğuruyor. Ancak insanlar tarafından birinci bahis potansiyel bir kazanç olarak algılanırken, ikinci bahis potansiyel bir kayıp olarak algılanıyor.

Peki kapuçinlerin bu bahis oyunlarına tepkisi ne olmuştur dersiniz? Kapuçinler potansiyel kazanç olarak algılanan bahis oyununu oynamayı, potansiyel kayıp olarak algılanan bahis oyununu oynamaya tercih ediyorlar. Buradan kişisel olarak kapuçinlerin olasılık hesaplarında yeterince iyi olmadıkları ve bu konuda eğitilmeleri gerektiği sonucuna varıyorum, çünkü bu koşullarda hiçbir finans kurumunda iş bulamazlar! Ekonomi teorisine göre iyi oyunun da getirisi eşit olduğu için her ikisine de aynı tepkinin verilmesi beklenir. Teoriye göre maymunların verdikleri tepki mantıklı

değil, acaba bir insan olsaydı ne yapardı aynı durumda hiç düşündünüz mü? Ya da bir insan olsaydı hangi derecede mantıklı tepkiler verebilirdi?

Şimdi sıkı durun! Yapılan araştırmalar gösteriyor ki insanlar da bu iki bahis oyununa kapuçin maymunları ile aynı doğrultuda tepki veriyorlar. Şaşırmaya devam edin çünkü dahası var. Ekonomide maymunların bahis oyunlarına karşı sergilediği bu tutum "loss aversion" diye adlandırılıyor. "İnsanlar potansiyel kayıptan ya da zarardan hoşlanmazlar. Birçok durumda olaya zenginlik açısından yaklaşmazlar, kazanç ya da kayıp açısından yaklaşırlar." diyor Kahneman. Bahis oyunları örneğinde zenginlik açısından değerlendirildiğinde her iki örnek de eşdeğer bir anlama sahip. Ancak kazanç-kayıp açısından değerlendirildiğinde birinci örnekte kazanıyormuşuz, ikinci örnekte ise kaybediyormuşuz gibi algılanabiliyor. Bu teori Princeton Üniversitesi ekonomisti Daniel Kahneman'a 2002 Nobel Ekonomi Ödülü'nü kazandırdı! Keith Chen'in bu konudaki yorumu ise, elde edilen verilere göre kapuçin maymunlarının parayı yönetme ve kullanma alışkanlıklarının istatistiksel olarak birçok borsa yatırımcısından farklı olmadığını gösteriyor.

Dünya Kalpazanlık Tarihinde Bir İlk

Hala maymunların paradan bu denli anlayamayacaklarını ve sadece kendilerine sunulan şartlara tepki verdiklerini mi düşünüyorsunuz? Yapılan araştırmada kapuçin maymunlarına yemeleri için salatalık veriliyor. Yalnız salatalıklar daha önce kullanılan çip paralar şeklinde dairesel olarak dilimleniyor. Kapuçin maymunları önce salatalıkların bir kısmını yiyor. Daha sonra araştırmacıya doğru gidiyor ve ellerindeki çip paraya benzeyen salatalığı vererek maymunlar için salatalıktan daha lezzetli olan muz ya da üzümleri almayı deniyorlar. Bu, dünya maymunluk tarihinde gözlenmiş olan ilk kalpazanlık örneğidir, bildiğim kadarıyla hayvanlık tarihinde de bir ilk!

Maymunlar Banka Soyar mı?

Maymunlar araştırma boyunca gözlemleniyor ve tasarruf alışkanlıklarının olmadığı fark ediliyor. Demek ki geleceğe yatırım yapmak onlar için çok anlam ifade etmiyor. Ancak bazen birkaç çip arakladıklarına şahit olunuyor. Toplam 7 maymun araştırma boyunca aynı odada kalıyor.

Bir deneme yapmak için bunlardan bir tanesi yan taraftaki test odasına alınıyor. Bir keresinde test odasındaki maymun bir tepsi çip parayı avuçlayıp koşarak odadan çıkıyor. Bu da yine bir ilk: Dünya maymunluk tarihinin ilk hapishaneden kaçış ve banka soygunu örneği… Odadan kaçış, hapishaneden kaçışı simgelerken paraların çalışmasını da banka soygununu ifade ediyor. Daha sonra bu çip paraları fırlatıyor ve diğer maymunlar da bu çip paraları kullanarak muz, üzüm gibi yiyecekler alıyorlar. Araştırmacıların bu çipler karşılığında onlara yiyecek vermeleri de daha fazla hırsızlığı teşvik ediyor.

Maymunlar Fuhuş Yapar mı?

Maymunların parayı ve onun nasıl kullanılabildiğini kavrayıp kavramadıklarına dair hala şüpheleriniz olabilir. Öyleyse biraz daha ileri gidelim. Çip paraların çalınması ve hırsızlığı yapan maymunun onları fırlatması ve diğer maymunların bu çipleri toplaması sırasında bir kaos yaşanıyor. Bu kaosta gözlemlenen bir olay belki de yaşananların en ilginci. Paranın en önemli özelliklerinden birisi bildiğiniz gibi sadece yiyecek almak için değil, ayrıca istediğimiz her şeyi alırken bir araç olarak kullanılabilmesidir. Acaba maymunlar da böyle mi düşünüyor? Maymunlar biyolojik sistemleri gereği çiftleşmek istedikleri dişiye çiftleşmek için bir hediye veriyorlar. Bu bir muz, üzüm ya da salatalık olabiliyor. Bunu hediye yüzük alıp "Benimle evlenir misin?" diye evlilik teklifi yapmak şeklinde zihninizde canlandırabilirsiniz. Denek maymunlardan biri çalınmış olan çiplerden birini alıyor ve dişi maymunlardan birine hediye ediyor. Dişi çipi alıyor ve hemen bir araştırma görevlisine gidip onun yerine muz alıyor. Muzu aldıktan sonra da kendisine çipi hediye eden erkekle çiftleşiyor. Bu, muhtemelen dünya hayvanlık tarihinin ilk para karşılığı cinsel ilişkisi ve fuhuş vesikası olarak kayıtlara geçiyor! Araştırmacılar, eminim kapuçin maymunları için hazırladıkları laboratuarın bir geneleve dönüşeceğini tahmin bile edememişlerdi! Çünkü laboratuar doğal ortamlarını aratmayacak şekilde tasarlanmıştı. Buna ister paranın gücü deyin, isterseniz paranın kötü etkisi, yorum sizin.

Sonuçlar

- Parayı nasıl kullanacakları öğretildiğinde, maymunlar enflasyon ve zenginleşmeye mantıklı tepkiler veriyorlar. Örneğin, fiyatlar ucuzladığında ya da satın alım güçleri arttığında daha fazla alışveriş yapıyorlar. Demek ki para yönetimi ve zenginliğin birtakım kuralları var ve bunlar öğrenerek sahip olunabilecek yeteneklerdir.
- Bahis oyunları konusunda başarısız olmakla birlikte insanlarla aynı tepkiyi veriyorlar. Demek ki arada bir kazanmak mümkün olsa bile, bahis oyunları orta ve uzun vadede insanlara para kaybettirir.
- Tasarruf etme konusunda kesinlikle başarısızlar. Tasarruf etme alışkanlığı sosyal refahımızı ve zenginlik düzeyimizi artıran önemli bir etken olduğundan bizi farklı kılan bir özelliktir.
- Ellerine fırsat geçtiğinde hırsızlık yapıyorlar. Demek ki paramızı yönetirken muhtemel hırsızlıkların önüne geçebilmek için kasamızı hiçbir zaman bir başkasına emanet etmemeliyiz.
- Parayı sadece yemek için değil aynı zamanda seks için kullanıyorlar. Demek ki parayı daha mutlu bir hayat ve isteklerimizi gerçekleştirmek için bir araç olarak görebiliriz.

ZENGİNLİK YOLUNDA KARŞIMIZA ÇIKAN ENGELLER

Kazananlarla kaybedenler arasındaki fark, alışkanlıklarındaki farklılıklarda yatar.

İyi alışkanlıklar başarının anahtarıdır.

Kötü alışkanlıklar ise yenilginin kapılarını açar.

Amerika Birleşik Devletleri'nin en önemli birkaç finansal danışmanından biri olan Ric Edelman, zenginliğe giden yolda karşımıza dört engel çıktığını söylüyor. Bu dört engelin neler olduğunu ve onlardan nasıl kurtulabileceğinizi sizinle paylaşmak istiyorum.

Ali ve Ayşe iki kardeş. Bu iki kardeşten Ali, 18 yaşına gelip liseden mezun olduktan sonra ailesinin işinde çalışmaya başladı. Aynı zamanda da açık öğretim fakültesinde öğrenciliğini devam ettirdi. Çalışmaya başladığı 18 yaşından üniversiteyi bitirip askere gittiği zaman olan 26 yaşına kadar Ali her yıl 1000 TL birikim yaparak bunu yatırım fonlarında değerlendirdi. Askere gidince bu yatırımlarını durdurmak zorunda kaldı.

Ali'nin kardeşi Ayşe ise liseden sonra örgün bir öğrenim programında tıp eğitimi alarak üniversiteye devam etti. 25 yaşına geldiğinde mezun oldu ve 26 yaşından itibaren her yıl kazancının 1000 TL'lik bölümünü Ali ile aynı yatırım fonunda değerlendirdi ve bunu yapmaya tam 40 yıl boyunca 65 yaşına gelene kadar devam etti. Diğer bir deyişle, Ali'nin yatırım yapmayı durdurduğu sene Ayşe yatırım yapmaya başladı. Aralarındaki esas fark Ali'nin yatırım yapmayı durdurmuş olmasına rağmen Ayşe'nin tam 40 yıl boyunca yatırım yapmaya devam etmesidir.

65 yaşına geldiklerinde sizce hangisinin daha fazla parası olacak?

Paranın Zaman Değeri

Ali ve Ayşe'nin yatırımlarından %10 getiri elde ettiklerini varsayarak hesabımızı yaparsak 65 yaşına geldiklerinde Ali'nin 517.560 TL toplam varlığına karşılık Ayşe'nin 441.593 TL parası olur. Düşünürsek Ali, 8 yıl boyunca her yıl 1000 TL olmak üzere toplam 8.000 TL yatırım yaptı. Buna karşılık Ayşe 40 yıl boyunca her yıl 1000 TL olmak üzere toplam 40.000 TL yatırım yaptı. Ayşe'nin bu tabloya göre Ali'nin 5 katı daha fazla miktarda yatırım yaptığını görüyoruz. Bu yüzden 65 yaşına geldiğinde Ayşe'nin daha fazla birikime sahip olması gerektiğini düşünebilirsiniz. Halbuki Ali'nin dönem sonu birikimi Ayşe'nin birikiminden 75.967 TL daha fazla ki bu hiç de azımsanacak bir miktar değil.

Bu durumu bir tablo yardımıyla özetleyecek olursak:

	ALİ	AYŞE
Yatırım Süresi	8 yıl	40 yıl
Yatırım Miktarı	8.000 TL	40.000 TL
Yıllık Getiri	%10	%10
Değerlenme Süresi	48 yıl	40 yıl
Toplam Birikim	517.560 TL	441.593 TL

Ali’nin Ayşe’ye göre süre sonunda daha fazla yatırım gelirine ulaşması aslında şaşılacak bir durum değil. Çünkü 26 yaşındaki duruma bakarsak eğer, Ali’nin o zamana kadarki yatırımlarının ulaştığı toplam değer 12.579 TL. Ayşe ise sıfırdan başlıyor. Ali bu anapara ile yola çıkıyor ve buna hiçbir ekleme yapmıyor. Ayşe’nin ise anaparası yok ve sürekli yatırım yapmak durumunda kalıyor. Ali, 26 yaşına kadar oluşturduğu birikimin 26 yaşından sonra da ona dokunmayarak kendisi için çalışmasını sağlıyor. Ayşe ise öncesinde bir birikimi olmadığı için öncelikle onu oluşturmak zorunda kalıyor. Özetleyecek olursak, 26 yaşından itibaren Ali, paranın kendisi için çalışmasını sağlarken, Ayşe para için çalışmaya başlıyor.

Bu örnek, paranın zaman değerini ve yatırımın ertelenmeden yapılması gerektiğini çok iyi anlatıyor. Dünyanın en zengin ikinci insanı olan borsa yatırımcısı Warren Buffet, bu durumu farklı bir şekilde ifade etmektedir. Borsada ilk yatırımını yapacağı zaman elinde 100 dolar sermayesi vardır ve babası ona yatırım yapmak için doğru bir zaman olmadığını söyler. Ancak Buffet babasını dinlemez ve 100 dolar ile ilk yatırımını yapar. Kendi ifadesiyle, "Eğer o gün o yatırımı yapmamış olsaydım, bugün asla Warren Buffet olamazdım".

Yatırımın miktarından daha önemli olan yatırımın süresidir. Paranın zaman değerini kavramış olan biri portföyündeki paranın artmasını ya da belli bir seviyeye ulaşmasını beklemeden yatırım yapmalıdır. Yatırım yaptığımız her kuruş, paranın bizim için çalıştığının bir göstergesiyken, yatırım yapmadığımız her kuruş da bizim para için çalıştığımızın bir göstergesidir. Zenginliğe giden yolda karşımıza çıkan dört engel vardır:

1. **Ertelemek**

Ali, yukarıdaki örnekte yatırımlarını ertelemediği için avantajlı konuma geçti ve daha az çaba sarf etmesine rağmen bu avantajını korudu. Üşenme, erteleme, vazgeçme! Bunların üçü de önemli ama para yönetiminde en önemlisi ertelememek diye düşünüyorum. Finansal planlama süreci 20’li yaşlarda başlar ve bu yaşlarda doğa yasalarının da gereği olarak karşı cinse yapılacak olan yatırımla, herhangi diğer bir yatırımdan daha fazla ilgiliyizdir! Hem zaten önümüzde uzunca bir zaman da vardır. 60 yaşında emekli olacağımızı varsayarsak ki sosyal güvenlik sistemimiz bu yaşı kıstas alıyor, daha 40 yıla yakın bir zaman boyunca yatırım yapma fırsatımız vardır. Doğru mu?

Yanlış!

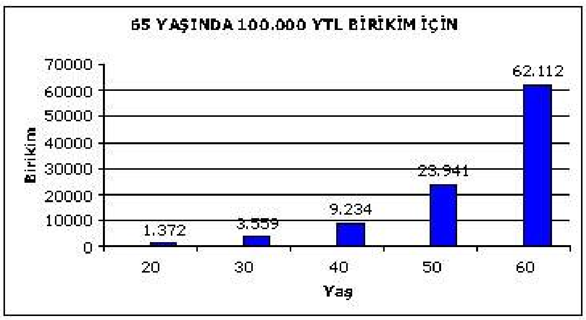
Bugüne kadar danışmanlık verdiğim insanların önemli bir bölümünde bununla karşılaştım. Emeklilik planlaması fazla ilgi ve merak uyandırmayan bir konu. Bunun birçok sebebi olsa da en önemlileri arasında ülkemizin ekonomik istikrarsızlığı ve insanların 40 yıl sonrasını düşünmek istememeleri gösterilebilir. Genç, sorumlulukları daha az, ekonomik özgürlüğe sahip birine yaşlandığında, düşük bir emeklilik maaşına sahip olacağını, çocuklarını evlendirmesi gerekeceğini, sağlık durumunun gençliğine göre daha kötü olacağını ve bunlar için her zamankinden daha fazla paraya ihtiyaç duyacağını söylemek elbette benim de hoşuma gitmiyor. Amaç, kötü bir tablo çizmek değil, duyarlı bir bilinç geliştirmektir.

Ortalama bir insanın orta yaş ve emeklilik yıllarına en iyi ve en verimli yatırım yapabileceği dönem 20’li yaşlarıdır. 20’li yaşların ortasında ve ya sonunda evlendiğini düşünecek olursak, evinin giderleri, çocuk sahibi olma ve çocuk yetiştirme giderleri, ev sahibi olma, araba satın alma,, ikinci çocuk, bu arada ilk çocuğun büyümesi ve okul taksitlerinin başlaması, çocukların sonu gelmez istekleri, harçlıkları, lise ve üniversite eğitimleri, evlilikleri, emeklilik derken

hayat geçiverir. O zaman birçok insan "Keşke bunu 40 yıl önce düşünseydim!" der. Gençlik yıllarında biraz daha duyarlı olarak emeklilik yıllarını rahat geçirmek, torun sevmek varken vurdumduymaz tavırlarla ne diye ömür boyu sıkıntı çekelim? Zenginliğe giden yolda ilk engel; kazancı, tasarrufu ve yatırımı ertelemektir. Bunun önüne geçmenin en iyi yolu işe bugün başlamaktır. Çünkü geleceğimizi planlamak için en doğru zaman ya da ideal zaman yoktur, sadece şu an vardır.

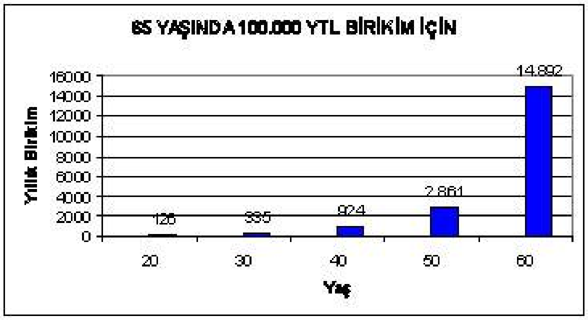
Ertelemenin Maliyeti

Yatırımları ertelemeyi daha somut bir ifade ile ele alalım. Diyelim ki, 65 yaşına geldiğinizde 100.000 TL nakit parayla emekli olmak istiyorsunuz. Yıllık %10 getiriyle yaş gruplarına göre bir defaya mahsus yapmanız gereken birikim tutarı aşağıdaki tabloda gösterilmiştir. Tablo, vergiler istisna tutularak hazırlanmıştır.



Tabloda da görüldüğü gibi 65 yaşında 100.000 TL birikime sahip olmak için 20 yaşındayken 1.372 TL tasarruf edip bu paraya 45 yıl boyunca el sürmeden %10 getiriyle değerlendirmemiz yeterli oluyor. Diyelim ki bu kararı erteledik ve bunu 30 yaşında yapmaya karar verdik, bu durumda rakam 3.559 TL'ye yükseliyor ki bu neredeyse 20 yaşındaki rakamın üç katı. Erteledikçe vermemiz gereken emek artıyor. 40 yaşına geldiğimizde rakam 9.234 TL'ye yükseliyor ama yine de imkânsız değil. 50 yaşında yapılması gereken tasarruf ise 23.941 TL, ertelemenin maliyetinin en açık şekilde görüldüğü rakam da bence bu. Karşılaştığım örneklerde birçok insanın emekliliğini 40 yaşından sonra hatırlayıp plan yaptığına şahit oldum. 60 yaşının üzerinde durmaya bile gerek yok ama genel bilgi olsun diye söylüyorum miktar 62.112 TL'ye yükseliyor, o yaştaki birinin tasarruf etmesi neredeyse imkansız olan bir rakama yükseliyor.

Yukarıdaki tabloyu şu an için gerçekleştirmem mümkün değil, yeterli nakdim yok diyorsanız, size başka bir formül daha sunabilirim. Hedef yine aynı, 65 yaşına geldiğinizde 100.000 TL nakit paranız olsun istiyorsunuz ve yine yıllık %10 getiriyle değerlendireceksiniz. Yukarıda bir kereliğine tasarruf yapmış ve o tasarrufumuza da 65 yaşına gelinceye kadar dokunmamıştık. Şimdi de her yıl düzenli olarak birikim yapacağımızı varsayalım, bakalım o zaman rakamlar ne şekilde değişiyor. Aşağıdaki tabloda hedefinize ulaşabilmek için yıllık olarak tasarruf etmeniz gereken rakamları hazırladım:



Tasarruf etmeye 20 yaşında başlayan biri tabloda da görüldüğü gibi yılda 126 TL tasarruf etmeli ve bu tasarruf 65 yaşına kadar devam etmelidir. Ekonomik durumu ne olursa olsun hemen herkes bunu bir hedef olarak gerçekleştirebilir. Hedefini 30 yaşına erteleyen biri için bu rakam 335 TL'ye yükseliyor. Yıllık 335 TL de bence oldukça düşük bir rakam. 40 yaşında emeklilik planlamasına başlayacak olan biri yıllık 924 TL tasarruf etmelidir. 50 yaşına gelindiğinde işler biraz değişiyor, rakam 2.861 TL'ye yükseliyor ve nakit olarak her yıl bu tasarrufu yapmak mümkün olmayabilir. 60 yaşında işe başladığınızda ise 65 yaşına kadar geçecek 5 senelik süreçte her yıl nakit 14.892 TL tasarruf etmeniz gerekiyor. Bu iki tablonun ertelemenin para yönetimi açısından ne kadar zararlı olduğunu yeterince gösterdiğini düşünüyorum.

1.200 TL'nizi Nasıl 36.925 TL Yaparsınız?

Tablolarda 20 yaşında değil de 10 yıl erteleyip tasarruf ve yatırım yapmaya 30 yaşında başlarsak neler olacağını hesapladık birlikte. Parasal Zekâ'nın logosunda kum saatini ve parayı çağrıştıran $ işaretini kullanırken, Parasal Zekâ'nın parayı zamana, zamanı da paraya dönüştürdüğü mesajını vermek istedim. Çünkü insanları zenginleştiren iki şey para ve zamandır. Bana sorarsanız zaman paradan çok daha önemlidir. Çünkü paranızı kaybettiğinizde geri kazanabilirsiniz ama zaman için aynı şansa sahip değilsiniz. Bu yüzden 10 yıl gibi geniş bir zaman dilimini değil de, sadece bir yılı ele alacağım.

Varsayalım ki, 65 yaşında emekli olma isteyen biri var. 30 yaşında da aylık 100 TL birikim yapmaya başlıyor ve bunu 65 yaşına kadar devam ettiriyor. Bu birikimlerine de yıllık %10 getiri sağladığını düşünelim. 30 yaşında birikime başladığında 65 yaşında elinde 378.885 TL nakdi olacaktır. Bir de aynı örneği birikime 31 yaşında başlandığını düşünerek ele alalım. Bu durumda toplam birikim 341.961 TL olacaktır. Arada sadece 12 aylık bir fark ve ertelendiği için tasarruf edilmemiş bir 1.200 TL vardır, ancak dönem sonundaki fark 36.925 TL olarak karşımıza çıkar. Dolayısıyla 30 yaşında 1.200 TL tasarruf edip ertelememiş olsaydık aynı para bize 36.925 TL olarak geri dönecekti. 1.200 TL paranız varsa bunu 36.925 TL yapıp yapmama konusundaki seçimi size bırakıyorum.

Yatırımlarınızı ertelemeyin, bugün başlayın!

1. **Harcama Alışkanlıkları**

Harcama alışkanlıklarının ne durumda olduğunu bilen insan sayısı çok azdır. Çevrenizdeki birkaç kişiye harcama alışkanlıklarının ne durumda olduğunu soracak olursanız, bu konuda muhtemelen ellerinden geldiğince dikkat ettiklerini söyleyeceklerdir. Hatta bu soruyu

kendinize sorun, kendinizle ilgili olarak da aynı şeyi düşünüyor olmalısınız. Peki bu ne derece doğru? Bir örnek vererek harcama alışkanlıklarının finansal durumumuz üzerindeki etkilerinin ne kadar kritik olduğunu açıklamak istiyorum.

Finansal danışmanlık konusunda görüştüğüm Belgin ve Bora evli bir çifttir. Her iki eşin de çalıştığı şanslı ailelerden biri onlar. Dört yaşında bir erkek çocukları var ve yılda toplam 60.000 TL kazanıyorlar. Sorunları da ortalamanın üzerinde gelirleri olmasına rağmen yeterince tasarruf ve yatırım yapamıyor olmaları. Lüks arabalara binmedikleri, pahalı tatillere çıkmadıkları, markalı ürünler kullanmadıkları halde ekonomik olarak bir türlü istedikleri konuma gelememekten yakınıyorlar. Manzara anlattıkları kadarıyla hiç de fena değil, öyleyse sorun nereden kaynaklanıyor? Belgin ve Bora'nın dediğine göre her gün işyerlerine gittiklerinde bir gazete alıyorlar (35 kr), sabah kahvaltısı için bir poğaça (50 kr) ve yanında otomattan alınan bir kahve (75 kr). Öğle yemeğinden sonra ise tatlı ya da içecek soğuk bir şeyler (1,5 TL) alıyorlar. Birinin günlük toplam harcaması 2,6 TL, her ikisinin toplam günlük harcaması 5,2 TL yapar. Ayda 20 iş günü olduğunu varsayarsak toplam aylık giderleri 104 TL. Bir yılda bunun toplamı 1248 TL yapar. Belgin ve Bora çiftinin gereksiz harcadıkları yıllık tutar 1248 TL. Durun daha bitmedi, kendi işinizi yapmıyor ve maaşlı olarak çalışıyorsanız paranız kazanç olarak elinize geçmeden önce ona ne olur? Vergilendirilir. SSK prim kesintisinin ortalama %35 olduğunu düşünürsek, Belgin ve Bora çiftinin 1248 TL tutarındaki bu harcamayı yapabilmek için 1920 TL kazanmak zorunda olduklarını görürüz.

Hiç kendinize sordunuz mu, kazandığınız paralar nereye gidiyor? Bence sormadıysanız şu an tam zamanı! Yukarıdaki örnekte Belgin ve Bora çiftinin yıllık kazancının %3'ünü gereksiz yere harcadıklarını görüyoruz. Eğer cebinizdeki para çok çabuk bitiyorsa, harcamalarınızı gözden geçirmenizi tavsiye ederim. Harcamalarınızı azaltıp tasarruf ve yatırımlarınızı nasıl artırabileceğinize dair örnekleri ilerleyen bölümlerde paylaşacağım.

1. **Enflasyon**

Arkadaşlarımdan biri geçenlerde enflasyon ne kadar yükselirse yükselsin bundan hiç etkilenmediğini söyledi. Şaşırdım ve bunu nasıl yaptığını sordum. "Bir örnek vererek açıklayayım." dedi. "Benzin fiyatlarına sürekli zam geliyor. Zamlara birçok insan sinirleniyor ama benim umurumda bile değil." "Nedenini sorduğumda, "Çünkü ben hep 50 TL'lik benzin alıyorum." Diye yanıtladı. Zenginliğin önündeki engellerden, Türk milletinin en fazla aşina olduğu enflasyondur desem, buna pek azınız itiraz edecektir.

1000 TL (Enflasyon Oranı %10)

Yıllar	Gelecek Değer	Şimdiki Değer
5	621 TL	1.611 TL
10	386 TL	2.594 TL
15	239 TL	4.177 TL
20	149 TL	6.727 TL
25	92 TL	10.835 TL
30	57 TL	17.449 TL
35	36 TL	28.102 TL

40	22 TL	45.259 TL

Yukarıdaki tabloyu enflasyonun etkisini daha iyi anlayabilmek için inceleyelim. Tabloya göre, bugün 1.000 TL parası olan birinin parasının değeri, yıllık %10 enflasyon varsayımıyla, bundan 5 yıl sonra 621 TL olacak. Tablodaki "gelecek değer" sütununda, yıllara göre paramızın %10 enflasyon dolayısıyla ne kadar değer kaybettiğini görüyoruz. Diğer taraftan eğer 5 yıl sonra 1000 TL satın alma gücümüz olsun istiyorsak bugün elimizde bulunması gereken miktar 1.611 TL. Başka bir ifadeyle elimizde şu anda 1.611 TL paramız varsa 5 yıl sonra 1.000 TL satın alma gücümüz olur. Enflasyon umarım düşük seviyelerde kalır, çünkü %10'luk bir oranın bile hayatımızı nasıl etkilediğini tabloda görebiliyoruz. Son 10 yıllık ortalama enflasyon oranının ülkemizde %10'un çok üzerinde olduğunu biliyor muydunuz?

Enflasyon konusundaki tavsiyem, ne olursa olsun 50 TL tutarında benzin almaktansa, onun etkilerinin farkında olup yatırım yaparak karşı önlemler geliştirmenizdir.

1. **Vergiler**

Vergiler ve vergi planlaması kişisel finans ve para yönetiminin en önemli konularından biridir. Vergilerden ya da vergi ödemekten hemen hiç kimse hoşlanmaz. Güçlükle kazanılmış olan bir paranın zorunlu olarak bir yerlere verilmesinden, fıtrat olarak hiçbir insanın hoşlanması mümkün değildir. Çünkü ortalama vergi yükünün %30 olduğunu varsayarsak ve günde ortalama 10 saat çalıştığımızı düşünürsek, her gün 3 saat vergilerimizi ödemek için çalışıyoruz demektir.

Aşağıdaki tabloya göre yıllık yatırım gelirlerinizin %14 olduğu varsayılmıştır. Bu kazançtan %20 gelir vergisi ve %15 stopaj kesintisini düşünce geriye %11,9 kazanç kalır. Kalan rakamdan da enflasyonu çıkardığımızda elimize geçen miktar %1,9 olarak karşımıza çıkar. Şaka gibi değil mi?! Tablonun bize verdiği mesaj şu: Enflasyonun %10 olduğu bir dönemde herhangi bir yatırımızdan yıllık %14'ün altında getiri elde ederseniz zarardasınız demektir. Eğer vergiler ve enflasyona rağmen kazanmak istiyorsanız, yıllık kazanç oranınız kesinlikle %14'ün üzerinde olmalıdır. tabloda güncel

Vergi ve Enflasyon Yatırım Kazançlarımızı Nasıl Etkiler?

	%
Kazancınız	14
Eksi Vergi (%20 Gelir Vergisi ve %15 Stopaj)	2,1
Kalan	11,9
Eksi Enflasyon (%10)	10
Net Kazanç	1,9

Aşağıda bu tablonun biraz daha geliştirilmiş versiyonunu bulacaksınız:

Paranızın Satın Alma Gücünü Korumak İçin

Kazanmanız Gereken Tutar

		Enflasyon Oranı (%)										
		5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Vergi Oranı	0%	5,0	6,0	7,0	8,0	9,0	10,0	11,0	12,0	13,0	14,0	15,0
	5%	5,3	6,3	7,4	8,4	9,5	10,5	11,6	12,6	13,7	14,7	15,8
	10%	5,6	6,7	7,8	8,9	10,0	11,1	12,2	13,3	14,4	15,6	16,7
	15%	5,9	7,1	8,2	9,4	10,6	11,8	12,9	14,1	15,3	16,5	17,6
	20%	6,3	7,5	8,8	10,0	11,3	12,5	13,8	15,0	16,3	17,5	18,8
	25%	6,7	8,0	9,3	10,7	12,0	**13,3**	14,7	16,0	17,3	18,7	20,0
	30%	7,1	8,6	10,0	11,4	12,9	14,3	15,7	17,1	18,6	20,0	21,4
	35%	7,7	9,2	10,8	12,3	13,8	15,4	16,9	18,5	20,0	21,5	23,1
	40%	8,3	10,0	11,7	13,3	15,0	16,7	18,3	20,0	21,7	23,3	25,0
	45%	9,1	10,9	12,7	14,5	16,4	18,2	20,0	21,8	23,6	25,5	27,3

Yukarıdaki tabloda paranızın satın alma gücünü korumak için enflasyon ve vergi oranlarına göre kazanmanız gereken minimum tutarlar verilmiştir. Örnek olarak birini kalın karakterlerle işaretledim. İşaretli olan rakamın anlamı şu: Enflasyon oranının %10 ve vergi oranının %25 olduğu bir ekonomik ortamda yılda %13,3 kazanç elde ederseniz, başa baş noktasına ulaşmış olursunuz. Başa baş noktası ne kârın ne de zararın olduğu noktadır. Bu noktada paranızın değeri aynı kalmış, kâr ya da zarar etmemişsiniz demektir.

Dersimiz matematik. Bu tabloyu çok eğlenceli buluyorum, neden mi? Çünkü bu tablo yardımıyla paramızı bir bankaya yatırdığımızda ne kadar kazandığımızı (ya da kazanamadığımızı) rahatlıkla görebiliyoruz. Tabloda işaretli olan bölüme bakalım. Bugünkü enflasyon oranımız %10. %25 de mevduatlarımızdan kesilen gelir vergisini simgeliyor. Kazanmamız gereken minimum tutar %13,3. Peki bankalar ne kadar getiri sağlıyorlar biliyor musunuz? Yorulmayın ben söyleyeyim, %14. Kazancınız %0,07. Yani bugünkü rakamlarla mevduat faizine yatırım yaparsanız yılda %1'in altında bir kazanç elde edersiniz. Peki bu sadece bugün mü böyle? Maalesef hayır, hep böyleydi. Enflasyon yükselirse bankalar faiz oranlarını yükseltirler, düşerse de düşürürler. Peki diyelim ki paranızı bir yıllığına vadeli mevduat hesabına yatırdınız, bu arada enflasyon %3 yükseldi, sonuç ne olur? Zaten %1 bile kazanmıyordunuz, şimdi bir de zarara girdiniz. Bu rakamlar moralinizi bozmasın, bundan kurtulmanın ve kazancınızı yükseltmenin yolları var, ilerleyen bölümlerde bunları da paylaşacağım.

FİNANSAL PLANLAMA SÜRECİNİN 5 AŞAMASI

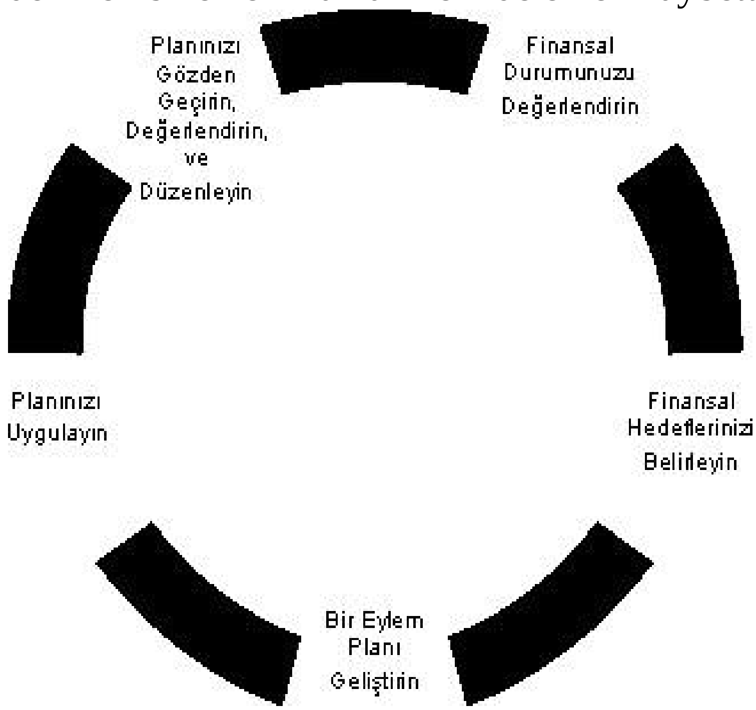
Eğer zengin olmak istiyorsanız çok para kazanan birini bulun ve onun yaptığını yapın.

J. Paul Getty

Konfüçyüs'ün sevdiğim bir sözü var: "Nereye gideceğini bilmiyorsan bütün yollar senin için makbuldür." Ulaşmak istediğimiz finansal hedefleri belirleyip onlara uygun bir finansal planlama yapmadığımızda, rotası olmayan ve denizde savrulup giden bir gemiden farkımız kalmaz. Finansal planlama sürekli güncellenmesi gereken ve değişen bir süreçtir, çünkü yaşam boyunca sosyal statümüz, gelir durumumuz, yaşam tarzımız farklılık gösterir. Tutarlı bir finansal planlamaya sahip olabilmek için aşağıdaki 5 aşamanın izlenmesi gerekir:

1. **Finansal Durumunuzu Değerlendirin:**
   Finansal planlamanın ilk aşaması şu anki finansal durumumuzu analiz etmekle başlar. Varlıklarınızın değeri nedir? Ne kadar kazanç elde ediyorsunuz? Nerelere, ne kadar harcama yapıyorsunuz? Tasarrufunuz var mı, varsa ne kadar? Yatırım alışkanlıklarınız neler? Bütün bu sorulara vereceğiniz cevaplar içinde bulunduğunuz finansal durumun resmini görmenizi sağlayacaktır. Finansal durumunuzu iyileştirmek ise harcama alışkanlıklarını düzenlemekle başlar. Bunun için düzenli olarak harcama kayıtlarınızı tutabilir ve sonrasında hangi gider kalemlerini azaltabileceğiniz ya da ortadan kaldırıp, tasarrufa ve yatırıma yöneltebileceğinizi kararlaştırabilirsiniz.
2. **Finansal Hedeflerinizi Belirleyin:**
   Neyi istediğinizi bilmiyorsanız ona hiçbir zaman sahip olamazsınız. Finansal hedefleriniz arasında yeni bir ev-araba satın almak, çocuklarınızın eğitim masraflarını karşılamak, onları evlendirmek, emekliliğinizde yaşam standardınızı düşürmeyecek bir gelire sahip olmak, düzenli yurtdışı seyahatlerine çıkmak olabilir. Hedefleriniz ne olursa olsun, onlar uzun vadede tırmandığınız merdivenin basamakları gibidir, birine basmadan diğerine ulaşamazsınız ve çıktığınız

basamağın sağlam olması da çok önemlidir. Başladığımız yere geri dönmek bize hem zaman hem de emek kaybettirir.



3.
4. **Bir Eylem Planı Geliştirin:**
   Finansal planlamanın üçüncü aşaması bir eylem planı geliştirmektir. Hedeflerimiz şöyle ya da böyle farklılık gösterse de finansal bir eylem planında bulunması gereken ortak özellikler vardır. Bunlar esneklik, likidite, koruma ve vergi yükünün azaltılmasıdır:
   1. **Esneklik:**
      Plan yapmak gelecek hakkında öngörülerde bulunmak demektir. Bu durumda kesin ve net yargılardan uzak, değişen durumlara uydurabileceğimiz esneklikte bir plana sahip olmak en idealidir. Bütün nakdi varlıklarımızı bir gayrimenkule yatırırsak, ani bir iş kaybı ya da acil bir giderle karşılaşmamızın sonucunda o gayrimenkulü zararına satmak durumunda kalabiliriz!
   2. **Likidite:**
      Likidite, bir para sihirbazı olan Warren Buffet'ın finansal sağlamlık doktrininin anahtarıdır. Ona göre en güçlü şirketler istedikleri anda ihtiyaçları olan miktarda nakdi kasasında bulundurmayı başaranlardır. Bu kurumlar için olduğu kadar kişiler için de geçerlidir. Hayatta beklenmedik olaylar da başımıza gelebilir, hastalık, trafik kazası, iş kaybı vb. Bu risklerle karşılaşmamız durumunda zararımızı tazmin edebileceğimiz bir

kaynağa sahip olmak bize ciddi tasarruf sağlar. Çünkü nakit olarak ihtiyati tasarruf tedbiri almamışsak elimizdeki ev, araba gibi nakdi olmayan varlıkları hemen nakde çevirmenin bedeli onları ortalama %20 zararına satmaktan geçer. Genel ekonomik krizlerin yaşandığı ülkelerde bu rakam daha da yüksek olabiliyor.

3. **Koruma:**
   Başımıza gelmesi muhtemel kazanın, felaketin ya da hastalığın ölçeği büyük olursa ne olur? Ameliyat gerektiren bir hastalık, uzun tedaviler gerektiren bir kaza ya da doğal bir afet sonucu evinizin kullanılamaz hale gelmesi… Likidite kısa vadeli ve küçük hasarları karşılar ancak uzun vadede hepimizin sigortaya ihtiyacı vardır. Sigorta finansal bir gelecek güvencesidir ve başınızı yastığa koyduğunuzda rahatça uyumanızı sağlar. Bu yüzden başımıza gelmesi muhtemel zararları karşılayacak sigortalara sahip olmak finansal açıdan kritik öneme sahiptir.
4. **Vergilerin Azaltılması:**
   Finansal planlama yaparken vergileri hesaba katmazsak, hedefimizden sapmamız kaçınılmaz bir hal alır. Dolayısıyla içinde bulunduğumuz vergi dilimini ve ödeyeceğimiz vergi miktarını göz önünde bulundurarak hesap yapmamız bizi daha tutarlı sonuçlara ulaştırır. Vergiler konusunda esas olan vergi ödemelerimizi minimize etmek değil,vergilerden sonraki kazancımızı maksimize etmektir.

Eylem planınızı hazırlarken bu dört faktörü bilmek size önemli avantajlar sağlar. Planınız yatırım stratejilerinizi, ev-araba gibi büyük satın alım kararlarınızı, emeklilik planlarınızı, sigorta planlamanızı, borçlarınız konusundaki yaklaşımınızı belirlemelidir. Bütün bunlar size çok karmaşık geliyor olabilir, bu durumda bir finansal danışmandan destek almanızda fayda vardır. Ancak finansal danışmanlık aldığınız durumlarda bile son kararı verecek olan yine siz olacaksınız.

1. **Planınızı Uygulayın:**
   Finansal planlamanın dördüncü aşaması yaptığımız planı uygulamaktır. Bu plana sadık kalabilmek oldukça zordur. Finansal planımız bir yol haritasıdır. Hedefe ulaşmamızı sağlayacak bir araçtır, amaç değil. Zaman zaman otoyoldan, zaman zaman patikalardan

gidebiliriz. Önemli olan nereden gittiğimiz değil, nereye gittiğimizdir. Yanlış yollara girdiğiniz zamanlar da olacaktır ancak eğer doğru haritaya sahipseniz mutlaka hedefinize ulaşırsınız.

2. **İlerlemenizi Gözden Geçirin, Yeniden Değerlendirin ve Düzenleyin:**
   Eğer Ankara'ya gitmek istiyorsanız ve elinizdeki harita sizi İzmir'e götürüyorsa ne yaparsınız? Haritayı değiştirmenin zamanı gelmiştir. Periyodik olarak finansal planımızı gözden geçirmek gerekir. Gerekirse yeniden bir plan yapmalı ya da şu anki planımızı düzenlemeliyiz. Bunu yaptığımızda yoldan çıkmamış olur ve sonunda mutlaka hedefimize ulaşırız. İyi yolculuklar…

Türkiye İstatistik Kurumu'nun verilerine göre ülkemizin nüfusu 68.393.000. Bu nüfusun 18.441.000 tanesi yoksul sınıfında yer alıyor. Bu veriye göre ülkemizin %26,96'sı yoksul yaşıyor. Hane halkı düşünüldüğünde ise toplam 16.447.000 hane halkının 3.693.000'i yoksulluk içinde. Hane halkı yoksulluk oranı ise % 22,45'e karşılık geliyor. Yaklaşık her dört kişiden birinin yoksul olduğu ülkemizde bunun önüne geçebilmenin mümkün olduğunu düşünüyor ve buna inanıyorum. Hiçbir şey başlangıçta bir hayal olmadan gerçekleşmez. İnsanoğlu hayal ettiği her şeyi gerçekleştirebilme kapasitesine sahiptir ve hayal gelecekle ilgilidir. Finansal planlama da gelecekle ilgilidir. Bununla ilgili beğendiğim bir söz var: "Ne istediğine dikkat et, çünkü onu elde edeceksin."

FİNANSAL HEDEFLERİNİZİ BELİRLEYİN

Nereye gitmek istediğinizi bilmiyorsanız her yol sizin için makbuldür.

Konfüçyüs

Uzun vadede iyi bir yaşam standardına sahip olabilmek için finansal planlama ve tasarrufun gerekli olduğundan bahsetmiş ve finansal planlamanın nasıl yapıldığını açıklamıştım. Peki neden birçok insan buna rağmen televizyon izlemeye, sinemaya gitmeye, eğlenmeye ve diğer sosyal aktivitelere vakit bulduğu halde finansal geleceğini planlamaya vakit bulamıyor? Çünkü birçok insanın net olarak belirlenmiş finansal hedefleri yok. Finansal hedeflerini kesin olarak belirlemeyen kimseler, kendilerini önümüzdeki 10, 20 ya da 30 yıllık zaman diliminde neler olacağını düşünmek zorunda hissetmezler. Ancak hedeflerimiz belli olduğunda, onlar hakkında zihnimizi yorar ve onlara ulaşmak için gerekli çabayı gösteririz.

Finansal hedeflerin belirlenmesi, finansal planlama sürecinin ikinci aşamasında yer alır. Hedeflerin olması demek, onların kâğıda dökülmesi, tanımlarının yapılması, hangi zaman aralığında gerçekleştirileceğinin ve öncelik sırasının belirlenmesi demektir. Bu yazıların bir amacı da finansal okuryazarlık oranını artırmaktır. Finansal okuryazarların ise yazılı mali hedefleri vardır ve bu yeteneği kullanarak hedeflerini gerçekleştirirler.

Finansal hedefler kısa, orta ve uzun vadeli olmak üzere üçe ayrılır. Kısa vadeli hedefler 1 yıldan kısa sürede gerçekleştirilmesi beklenen hedeflerdir. Bunlara örnek olarak bir müzik seti satın almayı ya da tatile çıkmayı verebiliriz. Orta vadeli hedefler 1-10 yıllık bir zaman diliminde gerçekleştirilmesi beklenen hedeflerdir ki, çocukların eğitim masrafları, araba satın alma bu kategoriye örnek olarak verilebilir. Uzun vadeli hedefler ise 10 yıldan daha fazla sürede gerçekleşmesi beklenen hedeflerdir, en güzel örneği emeklilik planlamasıdır.

Finansal Hedefler Tablosu

Kısa Vadeli Hedefler (1 yıldan az)

Hedef	**Öncelik**	**Gerçekleşeceği**

	Sırası	Tarih
Kredi kartı ve fatura borçlarının ödenmesi		
Gerekli sigortaların yaptırılması		
Nakit birikimin yapılması		
Tatil harcamalarının finanse edilmesi		
Diğerleri		
Orta Vadeli Hedefler (1-10 yıl)		
Tüketici kredilerinin ödenmesi		
Çocuğun eğitim masrafları için birikim		
Yeni bir araba satın alma		
Diğerleri		
Orta Vadeli Hedefler (10 yıldan fazla)		
İkinci gayrimenkul yatırımının yapılması		
Emekli olma		
Kendi işini kurma		
Diğerleri		

Yukarıdaki tablo örnek bir finansal hedef tablosudur. Bu tabloda hedeflerin mümkün olduğunca açık bir şekilde belirtilmesi gerekmektedir. Asıl amaç tasarruf etmek değil, hedeflerinize ulaşmaktır. Aynı zamanda hedeflerin gerçekçi olması da gerekir. Aylık geliriniz 1.000 TL ise, 1.000.000 TL değerinde bir yalının hedefleriniz arasında bulunması gerçekçi olmaz. İdeal olan, hedeflerimizin ne çok kolay erişebileceğimiz kadar basit ne de hiç ulaşamayacağımız kadar zor olmasıdır.

Son olarak hedeflerin belirlenip tabloya yazılmasından sonra onları öncelik sırasına koymak gerekir. Böylece gerçekleştiremediğiniz hedefleriniz olsa bile sizin için en önemli olanlarını zaten gerçekleştirmiş

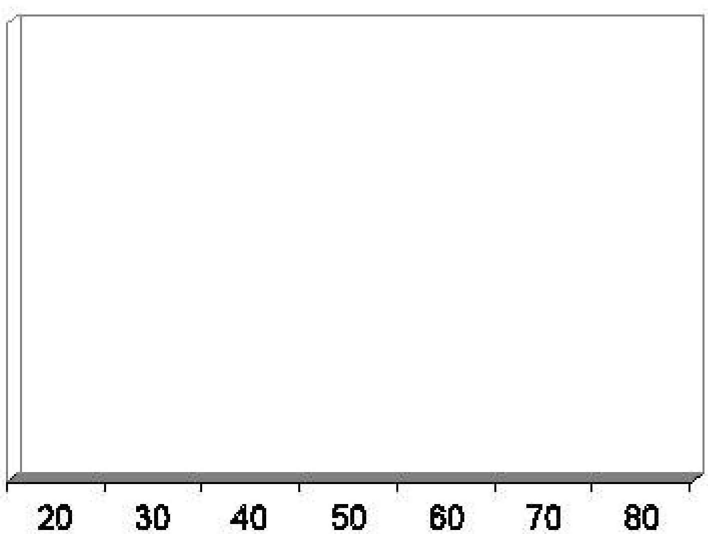
olacaksınız. Ayrıca performansınızı izleme açısından da öncelik sırasına koymak önemlidir. Bu sayede finansal hedefler tablonuzda yeni güncellemeler yapıp, gelişiminizi de takip edebilme şansına sahip olursunuz. Hedeflerinizin hiçbirine ulaşamamanız da ihtimal dâhilindedir, ancak bu durumda da zarar etmezsiniz çünkü hedefleriniz sizin için denizcilere yol gösteren kuzey yıldızı gibidir.

FİNANSAL YAŞAM DÖNGÜSÜ

Şansa inanırım, daha fazla çalıştığımda daha şanslı olurum. Anonim

İnsanların ihtiyaçları ve hedefleri, içinde bulundukları yaş grubuna göre farklılık gösterir. Finansal yaşam döngüsü, yaş grubuna göre insanların hangi finansal ihtiyaçlarını karşıladıklarını gösteren ve planlama yaparken bize kolaylık sağlayan tablodur. Aşağıda Kişisel Finans isimli eserin sahibi Arthur Keown tarafından hazırlanmış tabloyu bulacaksınız. Bu tablo, bize hangi yaş grubunda nelerle karşılaşacağımız hakkında bilgi verir ve bu doğrultuda önceden planlama yapmamızı kolaylaştırır.

Bir Bireyin Finansal Yaşam Döngüsü



Yukarıdaki tabloda da görüldüğü üzere ortalama bir insanın finansal yaşam döngüsü üç evreden oluşur. Ortalama bir insan dememizin sebebi, herkesin sosyal konumunun ve bireysel özelliklerinin farklı olmasıdır. Evlilik durumu (bekâr, evli, dul, boşanmış), iş durumu (işveren, işsiz, işçi), ekonomik yapı (enflasyon, işsizlik oranı), yaş, bağımlı kişi sayısı (eş, çocuklar, anne-baba) ve miras kişiden kişiye farklılık gösterir. Şimdi bu evreleri sırasıyla inceleyelim:

1. **Gençlik Yılları - Zenginlik Oluşturma:**

Finansal anlamda hayat 20’li yaşlardan itibaren başlar. Okul hayatının sona ermesiyle birlikte para kazanarak kendi ayaklarınızın üzerinde durma yükümlülüğü başlar. 20-30 yaş arasında geçen zaman diliminde finansal hedefler belirlenir. Bu evrede temel amaç zenginlik oluşturup gelecek güvencesi sağlamak ve emeklilik yıllarına en iyi şekilde hazırlık yapmaktır. Bu doğrultuda en azından bir ev sahibi olmak, düzenli olarak tasarruf yapmak, emeklilik yıllarına hazırlık için sigorta sahibi olmak ve aile kurmak gibi önemli kararların alınıp uygulanması gerekir. Özellikle ev sahibi olmak ve sigorta yoluyla emeklilik planlaması yapmak evlendikten sonra daha zor olduğu için bunlara mümkün olduğunca erken başlamak gerekir. Bunun sonucu olarak hem erken hem de daha yüksek yaşam standardında bir emeklilik mümkün olacaktır. Daha da önemlisi erken yapılan finansal planlama bizi uzun vadede bağımlı olmaktan da korumayacaktır.

2. **Emekliliğe İlk Adım:**
   Emeklilik yıllarına ulaşılan bu aşamada artık çocuklarınız büyümüş ve üniversiteli olmuş ya da çalışmaya başlamıştır. Onların evlilikleri de bu evrede gerçekleştiğinden giderlerinizin gelirlerinizi aştığı ve birikimlerinizi kullanmaya başladığınız bir zaman dilimidir. Bu yüzden sürekli olarak hedeflerinizi gözden geçirmeli ve birikimlerinizi riskli yatırımlarla artırmaktan çok, riski düşük yatırımlarla korumayı ön plana almanız gerekir. Miras planlamasının da önem kazandığı evre de budur. Sahip olduğunuz servetin sağlığınızda en etkili bir şekilde finansal özgürlüğünüze hizmet etmesini ve yaşamınızı kaybettiğinizde en sorunsuz şekilde mirasçılarınıza geçmesini sağlamak temel yükümlülükleriniz arasında yer almaktadır.
3. **Emeklilik Yılları:**
   Finansal yaşam döngüsünün son evresi emeklilik yıllarıdır. Ekilenlerin biçildiği bu evrede artık emekli olursunuz ve buna bağlı olarak geliriniz düşer. Eğer iyi bir finansal planlamacıysanız bir değil birkaç emeklilik maaşınız ve birikiminiz vardır. Sigorta poliçelerinizde birikimden çok güvenceye yatırım yapmalı ve özellikle yeterli sağlık teminatlarına sahip olmalısınız. Artık yaşınız itibarıyla risk alınacak yıllar geride kaldığından, hedefiniz sahip olduklarınızı artırmak değil korumaktır. Vasiyetiniz konusunda da iyi bir avukatla çalışmanızda fayda vardır. Böylelikle aile içi yaşanması muhtemel huzursuzlukların

önüne geçmiş ve güçlükle elde ettiğiniz servetinizin neslinizin refah düzeyini yüksek tutması için korunmasını sağlamış olursunuz.

Finansal yaşam döngüsü tablosundan çıkarabileceğimiz sonuç, finansal planlama yapmaya mümkün olan en erken zaman diliminde başlamak ve tasarruf etme alışkanlığını bir yaşam biçimi haline getirmektir. Unutmayın, başlamak için en doğru zaman şu andır. "Şimdi başlayın!" ifadesini yazılarımda sıklıkla okuyacaksınız.

Finansal planlama ve finansal yaşam döngüsünün neden çok önemli olduğunu bir örnekle inceleyelim. Bir çocuk sahibi olmanın vereceği haz ve mutluluk duygusunu, herhangi bir para birimiyle karşılaştırmak veya ölçmek mümkün değildir. Sizi biraz düşündürmek istiyorum dolayısıyla aşağıdaki tabloyu incelemekte fayda var. Tabloda, bir çocuğa hangi yaş grubunda yılda ortalama ne kadar harcama yapıldığını ve çocuk sahibi olunmasa o paralarla neler yapılabileceğinin karşılaştırmalı incelemesini bulacaksınız:

Yukarıdaki tablonun son derece iyimser olarak hazırlandığını,, anne babalar kabul edecektir. Mesela lise giriş sınavlarına hazırlık tabloda yer almıyor, çocuk özel bir okulda okusaydı yapılacak masraflar, yıllık harçlık ve gıda giderleri yer almıyor. Belki de her anne babanın en büyük keyfi olan çocuklarını evlendirmek bile tabloya dahil edilmedi. Yine tablodaki örnekte çocuğunuzun yurt dışında öğrenim görmek istemeyeceği varsayımından hareket ettik; öyle bir niyeti varsa üniversite giderlerini sadece üçle çarpmanız yeterli olacaktır! Türkiye Aile Planlaması Derneği soruna bence bu yönüyle yaklaşsa çok daha kısa zamanda çok daha etkili sonuçlar elde edebilir!

Bir Çocuk Yetiştirmenin Maliyeti

Yaş	Çocuğa Yapılan Harcama		Kendiniz İçin Yapabileceğiniz Harcama	
0+	Doğum masrafları	1000 TL	Kaplıcada tatil	1000 TL
1	Bakıcı masrafları	12.000 TL	Altın Rolex Saat	12.000 TL
3	Kreş	2.400	Paris’te bir hafta tatil	1.900

		TL		TL
5	Bir aylık yaz kampı	1.000 TL	Palandöken'de hafta sonu kayak tatili	800 TL
6	Sünnet düğünü	15.000 TL	1979 model Porcsche 924 Coupe	10.000 TL
7	Giyim giderleri	1.300 TL	Vakko elbise	
8	Kişisel gelişim kursları	1.800 TL	Kişisel gelişim kursları	1.800 TL
10	Yaz kampı	1.500 TL	Spor kulübü üyeliği	1.400 TL
11	Çocuk psikoloğu	3.000 TL	Estetik ameliyatı	2.500 TL
12	Diş teli - protez	2.500 TL	Gemiyle ikinci balayı	2.500 TL
14	Erkek/kız arkadaş	3.000 TL	Gece görüş dürbünü!	3.500 TL
17	Üniversiteye hazırlık kursları	7.000 TL	Ev mobilyalarının değişimi	6.000 TL
18	Özel üniversite öğrenim bedeli	20.000 TL	Yelkenli tekne	20.000 TL
21	Mezuniyete kadar toplam harcama	60.000 TL	İstanbul Riva'da bir arsa	60.000 TL

Bu tabloyu sizlerle paylaşmamın sebebi tabii ki aile planlamasına katkıda bulunmak değil. Sadece finansal planlamanın geleceğimiz olarak gördüğümüz çocuklarımız ve kendimiz için ne kadar önemli olduğunu vurgulamak istiyorum. Tabloda belirtilen rakamları birileri size hibe etmeyecek, buna emin olabilirsiniz. Zengin insanlarla ilgili bir istatistik paylaşayım sizlerle. Dünya üzerindeki dolar milyoneri olan insanların %10'u miras yoluyla, %20'si profesyonel çalışmalarıyla, %70'i ise kendi işini kurup yöneterek zengin olmuş. Demek ki şanslı %10'un içinde değilseniz, tabloda belirtilen rakamları kendiniz kazanmalısınız! Bu arada

unutmadan söyleyeyim, yukarıdaki rakamlar ortalama rakamlardır, kişiden kişiye değişebilir; ancak değişmeyen şey, tek bir çocuk için hazırlanmış olduğudur. Çocuk sayısı arttıkça harcamalar da katlanarak artacaktır.

PARASAL ZEKÂNIN 10 TEMEL İLKESİ

Para konuşur, fakat çok az insan onun dilini anlayabilir.

Venita Van Caspel

Kişisel finans ve para yönetimi ile ilgili her şeyin özetini burada bulacaksınız. Kişisel finans ve para yönetimi dendiğinde, birçoğumuzun aklı karışıyor. Finans mı? Para yönetimi mi? İlk akla gelenler finansal tablolar, hesap cetvelleri, muhasebe, finansal kurumlar, yüzde hesapları vb. Böyle düşünenleriniz haksız da sayılmazlar, ancak bütün bu bilimsel gerçekliğin altında yatan temel ilkeler çok basit. Kişisel finans ve para yönetimi de bu ilkelerin toplamından ibaret. Öyleyse temel ilkeleri bildiğimizde, benim parasal zekâ diye adlandırdığım bu bilimsel gerçekleri de kavramış oluruz. Parasal zekânın temel ilkelerini anlamak için finans bilmemize gerek yok, ama kişisel finans ve para yönetimini anlamak için bu ilkeleri bilmemiz gerekiyor. Parasal zekânın sadece bu temel ilkelerini kavramanız, finansal hedeflerinize ulaşmanızı ve zenginliğinizi artırmanız çok daha kolaylaştıracaktır.

Kişisel finans ve para yönetimi üzerine yaptığım araştırmaların gösterdiği gibi, zenginlikle ilgili uygulamada tavsiye edilen ve yapılması doğru olan birçok ilke var. Hepimizin sahip olduğu zaman sermayesi aynı ve kısıtlı olduğundan, bunların hepsini hayata geçirebilmek pek mümkün değil. Dolayısıyla en önemli olduğunu düşündüğüm ilkelerin bir derlemesini yaptım. Bu ilkelerin hepsinin ortak özelliği bugün hayata geçirebileceğiniz basitlikte olmakla beraber, sonuçlara da en kısa sürede sizi ulaştırabilecek olmalarıdır. Şimdi bu ilkeleri sırasıyla inceleyelim:

1. **Risk/Getiri Beklentisi - Yatırımcılar Enflasyonun Üzerinde Getiri Elde Etmeyecekleri Risklere Girmezler:**
   Hepimizin az ya da çok birikimi vardır.tüketimlerimizin bir kısmını erteleyerek birikim yapar, böylece satın alım gücümüzü artırarak şu an alabileceğimizden daha fazlasını ileride alabilmeyi umarız. Bunun daha önemli bir nedeni de paramızı kullanmak isteyen devletin, şirketlerin ya da kişilerin bunun karşılığında bize yine para ödemeleri; diğer bir deyişle satın alma gücümüzü artırmayı vaat etmeleridir.

Enflasyon paramızın satın alım gücünü düşürdüğü için enflasyonun üzerinde getiri elde edeceğimizi umduğumuz yatırım araçlarına paramızı yatırırız. Bugün enflasyon oranı %10 ise, bu oranın altında gelir sağlayacak bir yatırım aracına yönelmeyiz. Buradaki püf noktası, sabit getiri garantisinin mevduat faizi haricinde birçok yatırım aracında mümkün olmamasıdır. Altın alırsınız, yükselmesini umarsınız, döviz alırsınız yükselmesini umarsınız, borsaya yatırım yaparsınız enflasyonun üzerinde gelir beklentisi içine girersiniz. Ancak sonuçlar her zaman istendiği gibi olmaz. Mesela 2003 ve 2004 yıllarında dövize yatırım yapanlar (dolar ve euro) %20 oranında bir zarara uğradılar. Buna karşılık aynı yıllarda borsaya yatırım yapanlar kazandı. Ancak bu ibre her an tersine dönebilir ve sorun ne zaman ne yöne döneceğini bilmememizdir. Hangi enstrümana yatırım yaparsak yapalım kazanmanın yolu uzun vadeli düşünebilmekten geçer. Çünkü uzun vadeli yatırımlarda hem hareket alanımız daha geniştir hem de fiyatlar düştüğünde nakdimiz varsa maliyet düşürebilir ya da yükselmesini bekleme lüksüne sahip olabiliriz.

2. **Paranın Zaman Değeri – Bugün Alınan 1 TL Gelecekte Alacağımız 1 TL'den Daha Değerlidir:**
   Para, elimizde olduğu müddetçe değer kazanabilen bir araç olduğuna göre bugünkü bir lira gelecekteki bir liradan çok daha değerlidir. Bu ilkeyi bilmek bize iki tür avantaj sağlar: Birincisi, yatırımların zaman içinde nasıl büyüdüğünü anlarız. İkincisi, farklı zamanlarda paramızın değerini karşılaştırmamızı sağlar. Bu ilke zenginlik yaratmak ve onu korumak için çok önemlidir. Taksitle otomobil satın aldığımızda bugünün parasını harcar ve gelecekte de ödemeye devam ederiz. Buna karşın emekliliğimiz için birikim yaptığımızda gelecekte harcamak üzere tasarruf ederiz. Her iki durumda da paranın zaman değeri ilkesi geçerlidir. İsterseniz yatırım olduğunu sanarak taksitle otomobil satın alır, bugünün lirasını harcar ve aynı liranın gelecekteki değeri üzerinden ödeme yaparsınız ve kendinizi bitmek bilmeyen bir borcun içinde bulursunuz. Ya da bugünün lirasını emeklilik için tasarruf eder ve gelecekteki liranın değeri üzerinden muhtemelen taksitle aldığınız o arabadan peşin olarak iki tane alabilecek kadar nakitle harcama yaparsınız. Otomobil konusunda taksitlerin ve faiz oranlarının sabit olduğunu söyleyenleriniz olabilir. Anlıyorum, peki benzin giderleri, aracınızın bakım masrafları ve amortismanı da sabit mi?!

3. **Farklılaştırma Riski Azaltır:**
   Yatırım konusunda belki de en sık söylenen söz şudur, "yumurtaları aynı sepeti koymayın". Böylece yatırım yaptığımız araçlardan biri düşerken diğeri yükselir ve kazanamasak da en azından kaybetmeyiz ve paramızın değerini korumuş oluruz. Borsa gibi riski yüksek bir yatırımımız varsa bunun yanında sabit getirili menkul kıymetlere (tahvil, bono, mevduat faizi, yatırım fonu vb.) de yatırım yapmamız buna örnek olarak verilebilir. Portföyünüzün yarısını borsada diğer yarısını dövizde değerlendirmeniz de buna benzer. Döviz yükselirken borsa düşer. Döviz düşerken borsa yükselir. Bunun yatırımlarınızın değerini koruduğu ve riski azalttığı bir gerçektir, ancak bu şekilde kayıp riskini azaltmakla birlikte kazanma şansınızı da aynı oranda azalttığınızı unutmamanızı tavsiye ederim. Ben profesyonel portföy yöneticisi değilim, ancak farklılaştırmanın kullanılması gereken yerler vardır. Bu zamanlamayı nasıl yapabileceğimize dair örnekleri yatırım yönetimi bölümünde paylaşacağım.
4. **Yüksek Getirili Yatırım Araçlarını Bulmak Zordur:**
   Biri size çok yüksek kazanç imkanı olan bir fırsattan söz ediyorsa iki kere düşünmenizi tavsiye ederim. Kişisel olarak diyebilirim ki, madem çok yüksek getirili bir yatırım aracı buldum, bunu niye sizinle paylaşayım? Kaybedilecek zaman yoktur, yatırımlarıma yön verip bu çok yüksek getirili araçtan azami faydayı sağlamam gerekir. Kaldı ki ne kadar çok kişi bu fırsattan haberdar olursa getirisi de o kadar düşecektir. Bu durumda gazetelerde, dergilerde okuduğumuz yatırım fırsatlarına ne kadar itibar etmeliyiz? Eğer bir yatırım fırsatını benden başka 20 milyon kişi daha biliyorsa o yatırımın piyasanın üzerinde getiri sağlaması düşünülemez. Çünkü insanlar başkalarının bilmedikleri bir şeyi bildikleri için para kazanırlar. Ben proje çizmeyi bilmediğim için evimin projesini bir mimara çizdiririm, bilseydim kendim çizerdim, mimar da bu durumda para kazanamamış olurdu. Bilgisayarım bozulduğunda tamir etmeyi bilmediğim için teknik servise götürürdüm, bilseydim götürmezdim. Dünyanın en zengin adamı olan Warren Buffet'ın yatırım yaparken hayatı boyunca hiç tüyo almamış olması bir tesadüf olabilir mi sizce? Yatırım kazançları iki türlüdür, yatırım kazancı ve yatırımcı kazancı. Aynı finansal enstrümana yatırım yapılsa bile yatırım kazancı ile yatırımcı kazancı arasında fark vardır. Yatırımcı kazancı genel itibarıyla yatırım

kazancından daha yüksektir. Yatırımcı kazancını elde edenler aracı kurumlar, portföy yöneticileri ve profesyonel yatırımcılar iken, yatırım kazancını elde edenler parasının biraz değer kazanmasını ve atıl durmamasını sağlamaya çalışan küçük sermaye sahipleridir.

5. **Vergiler Önyargılı Karar Vermemize Sebep Olur:**
   Yatırımlarımızın geri dönüşünde verginin önemli bir rolü vardır. Çünkü bizim elimize geçen net tutar vergiler çıkarıldıktan sonra kalandır. Bu yüzden amacımız vergilerimizi en düşük seviyeye indirmek değil, vergi sonrası kazancımızı en yüksek seviyeye çıkarmak olmalıdır. Sigorta, bireysel emeklilik gibi uzun vadeli yatırımlarda vergi oranları düşükken, vadeli mevduat gibi kısa vadeli yatırımlarda vergi oranı yüksektir. B durumda verginin yüksekliğine göre karar vermek hatalıdır. Önemli olan sonuçta elde edeceğimiz kazanç olduğundan, eğer daha fazla kazanacaksak neden daha fazla vergi vermeyelim? Bu matematiksel olarak da son derece mantıklı bir önermedir.
6. **Likidite Önemlidir:**
   Finansal planlama yaparken birlikte çalıştığımız kurum ya da kuruluşlara uzun vadeli yatırımlar yapmalarını öneririz. Ancak kısa vadeli tasarruf tedbirlerini de almak gereklidir. Çünkü hayatımızda her an hastalık, ölüm, işten çıkarılma, iş görememezlik gibi beklenmedik bir durumla karşılaşabiliriz. Böyle bir durumla karşılaştığımızda eğer hemen nakde dönüştürülebilen bir yatırımımız yoksa (likit fon, döviz, nakit tasarruf vb.) iki seçeneğimiz vardır: Birincisi evimizi, arabamızı ya da sahip olduğumuz başka bir ekonomik değeri acilen elden çıkarmaktır ve bu durumda elimizdeki varlığı normalde satabileceğimizin ortalama %25-30 daha altında bir fiyata devretmek zorunda kalırız. İkincisi borç ya da kredi almaktır; bu da bizi uzun yıllar ödemek zorunda kalacağımız bir yükümlülük altına sokar. Halbuki likit sahibi olmamız yani elimizde nakit paramızın olması bizi bu iki tehlikeden koruyacağı gibi, yatırıma dönüştürebilecek bir paramız olduğu için fırsatlara daha açık olmamızı ve yakaladığımızda değerlendirip piyasanın üstünde getiri elde etmemizi sağlar. Likidite ile ilgili önemli bir nokta da, sadece cebinizdeki paranın sizin olmasıdır. Borç verdiğiniz para geri dönmeyebilir, ev alırsınız deprem olabilir, hisse senedine yatırım yaparsınız değeri düşebilir… Ama nakit her

zaman nakittir ve kesinlikle sadık bir köledir, her zaman, her şeyiyle sizindir.

7. **Finansal Plan Olmadan Hiçbir Şey Olmaz:**
   Birçoğumuz hafta sonu katılacağımız davette ne giyeceğimizi finansal geleceğimizi düşündüğümüzden daha çok düşünürüz! Sebebini merak ediyor musunuz? Çok basit, çünkü harcamak tasarruf etmekten daha kolaydır. Çünkü harcarken düşünmenize gerek yoktur, ama tasarruf ederken düşünmek zorundasınız. Çocuğunuzun okul taksitlerini ya da faturalarınızı ödemek finansal planlama yapmak değildir. Bu yüzden basit de olsa finansal bir plan yapıp hemen bilinçli olarak gelirinizin belirli bir kısmını birikime ayırmanız gerekiyor.
8. **En İyi Korunma Bilgidir:**
   Finansal konularla uğraşmaktan kurtulmanın en kolay yolu güvendiğiniz bir yakınınızın ya da dostunuzun tavsiyelerine göre hareket etmektir. Basın, yayın organlarının tavsiyelerine göre yatırımlarımıza yön vermek de kolaydır. İyi bilinmesi gereken husus bir sigortacıya giderseniz size sigorta tavsiye edecek olması, bir emlak danışmanına giderseniz emlak yatırımı yapmanızı isteyeceğidir. Bu durumda en iyi strateji az da olsa finansal bilgilerle kendimizi donatmaktır. Bu konuda, örneğin Parasal Zekâ programından yararlanabilirsiniz. www.parasalzeka.com
9. **Kendinizi ve Sevdiklerinizi Finansal Risklere Karşı Korumanın En Garantili Yolu - Sigorta:**
   Birçoğumuz sigorta satın almaz, ancak birçoğumuza sigorta satılır! Sigortanın doğru poliçeler seçildiğinde ne kadar kıymetli bir birikim ve güvence yöntemi olduğu defalarca ispatlanmıştır. Sigorta konusunda en doğru seçim başımıza geldiğinde kendimizi güvence altına alamayacağımız risklerin teminat altına alındığı, en düşük primleri içeren poliçeyi seçmektir.
10. **Önce Kendinize Ödeme Yapın:**
    Kendi finansal durumumuzu birinci öncelik haline getirmek mantık olarak doğrudur ancak gerçek hayatta az kullanılan bir yöntemdir. Bunun sebebi sevdiğimiz ya da ihtiyacımız olan şeyleri aldıktan sonra elimizde kalanı biriktirmeye çalışmamızdır, çünkü nedense gelirimizden bağımsız olarak onu bitirmeye yetecek kadar çok giderimiz olur. Genelde maaşlar alındıktan sonra önce kira ödenir, sonra faturalar, varsa taksitler. Sonra evin ihtiyaçları karşılanır, ulaşım

> giderleri ve sosyal faaliyetlere harcama yapılır. En sonunda da elimizde hala para kalmışsa birikim yaparız. Bu parasal zekâ açısından son derece sakıncalı bir tutumdur, çünkü bu şekilde finansal olarak arzu ettiğiniz yere varabilmeniz mümkün olmayacaktır. İnsanın isek ve ihtiyaçları sınırsızdır, ekonomik kaynaklar ise sınırlıdır. Öyleyse bunun tam tersini yapmak doğru stratejidir, elimize geçenin bir kısmını tasarruf edip kalanı ile giderlerimizi karşılamak…

Bu ilkeler paraya ve onu kullanım şeklimize yön verir. Bu ilkelere sadık kalarak paramıza ve finansal geleceğimize yön verdiğimizde kendimiz için bir zenginlik oluşturmuş ve finansal hedeflerimize daha kısa zamanda erişmiş oluruz.

MİLYONER OLMANIN FORMÜLÜ

Fakir adam yemek yiyebilmek için yürümelidir, oysa zengin adamın yemek yiyebilmesi için midesi olması yeterlidir.

Benjamin Franklin

Trend Group'un Ekonomist dergisi için yaptığı bir araştırmaya göre gençlerin %21,7'si bol para, zenginlik ve bankada 1 milyon TL mevduata sahip olmak istiyor. Bu bölüm size milyoner olma hedefinin normal bir gelire sahip olan kişiler için dahi ulaşılmaz olmadığını gösterecek ve başlığında vaad ettiği taahhüdü kesinlikle yerine getirmenizi sağlayacak bir yöntem sunacak. Bunu da rakamsal olarak ispatlayarak yapacak. Parasal Zekâ'nın temel ilkelerinde önce kendine ödeme yapmanın ve finansal yaşam döngüsünde planlamaya erken başlamanın öneminden bahsettik. Bunun da ancak düzenli bir tasarruf alışkanlığı edinmekle mümkün olduğunu söyledik. Şimdi sizinle bunun önemini daha yakından kavramanızı sağlayacak bir tablonun analizini yapmak ve milyoner olmanın formülünü bu tablo yardımıyla sizinle paylamak istiyorum.

Yıllık %12 Getiriyle 60 Yaşında 1 Milyon TL'ye Sahip Olmak İçin Tasarruf Edilmesi Gereken Aylık Tutar

Yaş	Aidat (TL)
20	84
21	95
22	107
23	121
24	139
25	154
26	174
27	196
28	222

29	251
30	283
31	320
32	363
33	410
34	465
35	527
40	1.001
45	1.982
50	4.304
55	12.123

Tablonun analizini birlikte yapalım. 20 yaşından itibaren ayda 84 TL. tasarruf eden ve bu tasarruflarına yılda %12 kazandıran bir yatırımcı 60 yaşına geldiğinde nakit 1.000.000 (bir milyon) yeni türk lirasına sahip olur. Dikkat edilmesi gereken husus, 20 yaşında bu tasarrufu düzenli olarak yapmaya başlamış olan birinin, aidat miktarı ve oranın sabit kalarak 50 yaşında ya da 60 yaşında da aylık tasarruf etmesi gereken tutarın 84 TL. olmasıdır. 20 yaşında olan ve muhtemelen öğrenciliği devam eden biri için bu rakam düşük olmayabilir, ama iş hayatına girmiş ve kazanç elde etmeye başlamış kişiler için oldukça düşük bir miktardır. Yaş ilerledikçe sorumlulukların ve doğru orantılı olarak masrafların da arttığı düşünülürse en mantıklı seçenek mümkün olan en erken zamanda birikim yapmaya başlamaktır.

Tablo üzerinde biraz ilerleyelim ve 30 yaşındaki birini düşünelim. Tasarruf etmesi gereken aylık tutar 283 TL ve bu oldukça yüksek bir rakam. Çünkü ortalama bir insan 30 yaşına geldiğinde aile kuruyor, hatta çocuk sahibi olabiliyor. Ödemekle yükümlü olduğu sigorta primleri, faturaları, ev kirası, tatil ihtiyaçları, varsa çocuğunun giderleri, ulaşım ve gıda harcamaları, yeni evliyse taksit ödemeleri, belki ev belki araba kredisi borcu ekleniyor. Bütün bunlar çıktıktan sonra aylık 283 TL birikim yapmak zorlaşıyor.

40 yaşına gelen bir insanın 60 yaşında 1.000.000 TL nakit paraya sahip olabilmesi için tasarruf etmesi gereken aylık tutar 1000TL'nin üzerine çıkıyor ki bu hiç de azımsanmayacak bir rakam. Ortalama bir kimse 50 yaşındayken emeklilik yıllarına yaklaştığından 4304 TL aylık net birikim yapması neredeyse imkansız bir hal alıyor. Bu dönemde çocukları varsa onları üniversiteye de gönderdiği ya da evlendirdiği için giderleri daha yüksek oluyor. Ülkemizin kişi başı gayri safi milli hasılasının bile üzerinde bir aylık birikim yapmak ister misiniz? Eğer cevabınız evetse 55 yaşına geldiğinizde milyoner olmaya karar verin, böylece ayda 12.123 TL biriktirmenin (daha doğrusu biriktirememenin!) ne demek olduğunu öğrenme şansınız olmuş olur. McDonald's'ın kurucusu Ray Kroc ve KFC'nin kurucusu Albay Sanders müstesna.

Yaşınız kaç olursa olsun, kişisel finans ve para yönetimiyle ilgili kurallar hepimiz için geçerldir. Benim görevim bu kuralları herkesin anlayabileceği bir dille anlatarak finansal geleceğinize ışık tutmak. Artık milyoner olmanın formülünü de öğrendiğinize göre niye duruyorsunuz? "Damlaya damlaya göl olur" atasözünü ilkokulda öğrenmemiş miydik?

PARASAL ZEKÂNIN KURALLARI

Para konusunda eğitim ve parayı anlamak,
ona sahip olmanın ilk şartıdır.

Richard Miller

Arkadaşlarımdan birinin dış ticaret şirketi var. Geçenlerde kendisini ziyarete gittim ve biraz sohbet ettik. İşlerinin ve kendisinin nasıl olduğunu sordum, konuşmamızın kalan kısmında neredeyse hiç susmadı. İşlerinden bahsetmeye başladı. Vergilerin yüksekliğinden, ekonomik krizin olumsuz etkilerinden, çalışanlarıyla yaşadığı problemlerden, tedarikçilerin verdiği sözleri yerine getirmediğinden, müşterilerin ödemeleri zamanında yapmadığından yakındı. Ben de ona bunların önüne geçmek için ne yaptığını sordum. Bu kez de bu sorunların önüne geçmenin mümkün olmadığını ve iş dünyasında bu tür sorunların kaçınılmaz olduğunu anlatmaya başladı. Ekonomik krizin olumsuz etkileri diyerek de noktayı koydu. Bunun üzerine Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın internet sitesine girdim ve dış ticaret konusunda biraz araştırma yaptım. Aşağıda, ülkemizdeki girişimcilerden bir kısmının hangi ürünlerin dış ticaretini yaparak para kazandığının kısa bir listesini bulacaksınız. Bu liste aynı zamanda yurt dışından neler alıp neler sattığımızın kısmen resmi bir belgesi niteliğini de taşıyor.

1. Ak amber, kunduz hayası, misk, kunduz böceği, safra, vb.
2. Baklagillerin kepek ve kalıntıları
3. Balık karaciğerinin sıvı yağları
4. Bugday – kepek kalıntıları
5. Cam kırık, döküntü ve artıkları
6. Deniz otları, algler
7. Diğer bucurgatlar ve ırgatlar
8. İpek döküntüleri
9. Pamuk döküntüleri

10. Domuz kılı, döküntüleri
11. El işi dantelalar
12. Hayvan kılları
13. Koyun, keçi, at, merkep, katır sakatatı
14. Kurbağa bacağı
15. Kurşun döküntü, hurdaları
16. Kuş tüyleri, tüylü derileri
17. Salyangozlar (deniz salyangozu hariç)
18. Turunçgil, kavun - karpuz kabukları (taze, donmuş, kurutulmuş, vb.)
19. Yosunlar, likenler, dallar, yapraklar
20. Yün, ince hayvan kıllarının tarama döküntüleri

Dış Ticaretini Yaptığımız Ürünler Listesinden Çıkarılacak Sonuçlar:

1. Çer çöp hurda deyip geçmemek gerekir.
2. Misk, bucurgat, kunduz böceği gibi ismini bile çoğumuzun bilmediği ürünlerden birileri para kazanmaktadır.
3. Birileri televizyon izlerken, başkaları balığın karaciğerindeki yağın çıkartılıp ihraç edilebileceğini düşünmüş ve üşenmeden bu işe girişmiştir.
4. Annelerimiz, çeyiz için hazırladıkları dantelleri kurumsal bir iş haline dönüştürdüğünde çocuklarına Çırağan Sarayı'nda düğün yapabilirler!

Eğer yukarıdaki dış ticaret ürünleri ve bunlardan çıkardığım sonuçlar sinirlerinizi bozduysa doğru yoldasınız demektir. İnsanların başka nelerden para kazandığını görmek istiyorsanız istiyorsanız internette girişimci gözüyle gezinmenizi, gazetelerin insan kaynakları eklerindeki iş ilanı yayımlayan firmaların ürün ve hizmetlerini, fuar takvimlerini incelemenizi ve telefon rehberlerini karıştırmanızı tavsiye ederim. Şimdi, nerede kalmıştık? En son ekonomik krizden söz ediyorduk değil mi? Siz de ekonomik sorunlarla karşılaştığınızda krizi eleştirip suçu ona mı atıyorsunuz, yoksa farklı bir şeyler yapıp sorunları aşmaya mı çalışıyorsunuz? Maddi sorunları aşmak ve güvenli bir geleceğe sahip olmak istiyorsanız, eski kurallarla oynama riskini göze alamazsınız. Çünkü eski

kurallar eski oyunlar için geçerlidir. Para kazanma oyununun kuralları her devirde farklıdır. Aynı kalan paranın yönetimiyle ilgili kurallardır. Bu durumda herkesin eğitime ihtiyacı vardır; farklı bir eğitime. Herkesin kuralları bilmesi gerek; farklı kuralları! Eğitimden kastettiğim para yönetiminin ilkeleri, kurallardan kastettiğim Parasal zekânın kuralları.

Paranın idaresi okulda öğretilmez. Okullar akademik ve mesleki becerilere odaklanır, finansal becerilere değil. Okullarından iyi derecelerle mezun olmuş akıllı bankacıların, doktorların ve avukatların parasal sorunlarla uğraşmasının nedeni budur. Ulusal boyutta borçlarla uğraşmamızın nedeni ise, yüksek eğitimli politikacıların ve hükümet yetkililerinin para konularında çok az eğitimli ya da eğitimsiz olmalarıdır. Bugün etkili özgeçmiş yazmayı bilmeyen üniversite öğrencisi neredeyse yoktur, ama güçlü iş mektupları yazmayı ve finansal planlar yapmayı bilenler azınlıktadır. Danışmanlık yaptığım kurumlarda edindiğim tecrübeler etkili özgeçmiş yazmayı bilenlerin de yok denecek kadar az olduğunu gösteriyor ama bu farklı bir kitabın konusu.

Parasal zekânın kuralları, sahip olduğumuz paranın nereden gelip nereye gittiğini açıklar. Bu kuralların her birinin farklı bir tanımı vardır. Bu tanımlar, paramızı ne şekilde yönlendirdiğimizde elimize ne geçeceğini bilmemizi sağlar. Finansal olarak doğru yolda olup olmadığımızı bize gösterir. Finansal özgürlük, çalışmak zorunda olmadan hayatı idame ettirebilmektir. Ekonomik özgürlük ise kimseye bağımlı olmadan yaşamı sürdürebilmektir. Eğer para kazanmak için yapmak istemediğiniz işleri yapmıyorsanız, kendinizi emekli ettiyseniz, emekli maaşınız, kira gelirleriniz varsa ve bunların dışında da bir gelire ihtiyaç duymuyorsanız finansal özgürlüğe sahipsiniz demektir. Bir işiniz varsa ve kimseye muhtaç olmamakla birlikte işinizden ayrılmanız durumunda yeni bir iş bulmak zorundaysanız ya da çalışmadığınızda yaşamınızı finansal olarak sürdürme imkanınız yoksa, ekonomik olarak özgürsünüz demektir. Bu iki kavram bazen karıştırılabiliyor. Parasal zekânın kuralları, finansal özgürlüğe kavuşmak için ihtiyacınız olan en değerli araçtır. Ekonomik özgürlüğe kavuşmak kolaydır ama bu geçici olabilir. Finansal özgürlüğe kavuşmak ise biraz daha uzun vadeli ve zahmetli bir süreç olmakla birlikte, geceleri rahat uyumanızı sağlar. Bence sadece bunun için bile değer!

Parasal zekânın kuralları konusunda dünya üzerinde farklı sınıflandırmalar var. Bunlardan ikisini sizlerle paylaşacağım. Sonra da

kendi önerdiğim modeli sunacağım. Phil Laut'un Dostum Para isimli eserinde zenginliğin dört kuralından bahsedilir. Bu kurallar ve anlamları aşağıdaki gibidir:

1. Kazanç Kuralı: Tüm maddi zenginlik insan zihni tarafından yaratılır.
2. Harcama Kuralı: Paranın değeri her alışverişte alıcı ve satıcı tarafından belirlenir.
3. Tasarruf Kuralı: Gelirinizin bir kısmını biriktirebilmektir.
4. Yatırım Kuralı: Gelirinizi artırma amacıyla anaparanızı kendi adınıza harcamaktır.

Robert Kiyosaki ise Zengin Baba Yoksul Baba adlı eserinde parayla ilgili yine dört kuraldan bahseder. Finansal okuryazarlığa sahip olabilmek için bunların neler olduğunu bilmek lazımdır. Ancak tanımlamaları biraz daha farklıdır:

1. Gelir: Maaş, faiz vb.
2. Gider: Gıda, ulaşım, kira, faturalar vb.
3. Mal: Cebinizden para alan şey
4. Yatırım: Cebinize para koyan şey

Bu kuralların her biri finansal okuryazarlık ile ilgilidir. Bugüne kadar sunduğum seminerlerde mali tablolardan hoşlanan birine rastlamadım. Size en basit anlamda parasal zekânın kurallarını bir bütünlük içinde sunacağım. Bu kuralları lütfen iki kere okuyun. Bir kez anlayıp benimsedikten sonra finansal hayatınız çok daha güzel olacak. Ben sunumlarımda farklı bir mali tablo kullanıyorum. Benim kullandığım mali tabloda da dört tane temel kural var, kazanç, harcama, tasarruf ve yatırım. Ancak ben harcamaları gider ve borç olarak farklı iki kategoriye ayırıyorum. Harcamaları iki ayrı başlık altında değerlendirmemin sebebini de açıklayacağım. Şimdi bunları sırasıyla inceleyelim:

1. Kazanç

2. Harcama
    1. Gider
    2. Borç
3. Tasarruf
4. Yatırım
5.

Kazanç	Harcama	
	Gider	Borç
Tasarruf	Yatırım	

Yukarıdaki tabloda benim yaptığım sınıflandırmayı görüyorsunuz. Parasal zekânın kuralları kazanç, harcama, tasarruf ve yatırımdan oluşuyor. Harcama kuralı gider ve borç olmak üzere kendi içinde ikiye ayrılıyor.

Kazanç Kuralı

Kazanç, emeğimizi ve zamanımızı vererek bunun karşılığında elde ettiğimiz gelirdir. Burada dikkatinizden kaçmaması gereken nokta, kazanç elde etmek için emeğinizi ve zamanınızı vermek zorunda olmanızdır. Kazancı yatırımdan ayıran en önemli nokta da budur. Kazanç elde etmek demek, para için çalışmak demektir. Yaptığınız işi ister sevin ister sevmeyin, eğer hayatınızı kazanmak için çalışıyorsanız ve ayın sonunda da maaşınızı alıyorsanız kazanç elde ediyorsunuz demektir. Kazanca örnek olarak maaş verilebilir. Bu bir labirent gibidir. Amerika Birleşik Devletleri’nde para kazanma uğruna verilen yarış, fare yarışına benzetilir. Teşbihte hatta olmazmış, bu yazıyı okuyan sizi tenzih ederek bu örneği paylaşmak istiyorum. Laboratuar ortamında deney yapılan fareler labirentin giriş noktasına koyulur. Onlardan beklenen labirentin çıkış noktasındaki peynire ulaşmalarıdır. Deney yapılan fare nereye gittiğini bilmeden, labirentin duvarlarına çarparak ilerler. Yolunu deneme yanılma yöntemiyle bulacaktır. Kullanabileceği tek ipucu peynirin kokusudur. Labirentin sonuna doğru peynirin kokusunu daha iyi alır ve peyniri bulur. Ödülü de peyniri tek başına yiyebilmesidir. Deneyin ilk aşaması böylelikle sona erer. Sonra yeni bir labirent başlar, daha karışıktır ama sonundaki peynir de daha büyüktür. Fare bu labirentin de çıkış noktasına, dolayısıyla ödülü olan peynire ulaşır. İşin ilginç tarafı labirentlerin her seferinde daha karmaşık bir yapıya

bürünmesidir. Fare de daha çok labirenti bitirip daha çok peynir yedikçe büyüyüp gelişmektedir. Labirentin sonundaki peynir ödülleri de zaman içinde büyümektedir. Peynirlerin daha büyük olması fare açısından bir avantaj olmamaktadır. Çünkü ihtiyacı olan peynir miktarı zaten zaman içinde artmaktadır. Fare deneyinde unutulmaması gereken nokta bu deneyi yapan birinin olduğudur. Labirent ve onun çıkış noktasındaki peynir bir sistemdir. Bu sistemin de bir mimarı vardır. Labirent örneğinde sistem mimarı araştırmayı yapan görevlidir. Sistemi kendisi kurmuştur, labirenti kendisi hazırlamış ve peynir miktarını da kendisi belirlemiştir. Kendi istediklerini yapması doğrultusunda fareyi yönlendirmekte, bunları yapmasının karşılığında da peyniri ödül olarak kullanmaktadır.

Fare yarışı örneği birçok insanın finansal yaşamını ifade eder. İnsanların finansal yaşam döngüsü de labirente benzetilebilir. Her ay başı labirentin giriş noktasını, ay sonu ise labirentin çıkış noktasını simgeler. Labirentin sonundaki peynir ise aldığımız maaşlardır. Sistem mimarı olarak ifade ettiğim araştırma görevlisi işverenimiz, patronumuzdur. Labirentteki karmaşık yapı ve çıkış noktasına ulaşmak için sarf ettiğimiz çaba bir ay boyunca işyerinde yaptığımız çalışmalardır. Zaman içinde labirentin daha karmaşık hale gelmesi ve peynirin büyümesi kariyerimizde ilerleme göstermemiz, yöneticilik pozisyonlarına terfi ederek daha büyük sorumluluklar almamız, maaşımızda artış olmasıdır. Bununla birlikte yükselen maaşın olumlu etkilerinin beklediğimiz kadar fazla olmamasının sebebi, aile kurmuş olmamız ve çocuk sahibi olmamızdan da kaynaklanarak masraflarımızın yükselmesidir. Labirent ya da sistem ise çalıştığımız kurumları simgeler. Peki labirentin sonuna ulaşamazsak ne olur? Peynire ulaşamayız. Peynire ulaşamazsak ne olur? Onun cevabını da siz verin…

Kazanç, bir zenginlik kaynağı değildir. Eğer öyle olsaydı para kazanan herkesin zengin olması gerekirdi. Kaldı ki ortalamanın üzerinde para kazanan avukat, mühendis, doktor gibi meslek sahipleri bile zengin olamayabiliyor. Bunun için size Northcote Parkinson’un Parkinson yasalarından birini hatırlatmama izin verin: Her iş kendisi için ayrılan zamana ve bütçeye yayılır. Bu kanun dolayısıyla kazancı yükselen biri paralel olarak harcamalarını da yükseltir. Yaşam standartlarımızı yükseltmek kadar doğal bir şey olamaz. Bunu da ancak kazancımızı yükselterek yapabiliriz. Dolayısıyla birçok insan kazancı yükseldiğinde yaşam standardını yükseltirken, finansal özgürlük anlamında yerinde saymaya devam eder. Çok çalışarak zengin olanlara nadiren rastlanmasının

sebebi bunu yaptığımızda sadece kazancımızı yükseltiyor oluşumuzdur. Çok çalışan birisi para için çalışıyordur. Zengin olmanın yolu paranın bizim için çalışmasını sağlamaktan geçer. Kazanç kuralının mantığını kavradığınızı düşünüyorum. Aynı mantıkla hareket edersek, para için çalışan kişilerin uzun vadede kalıcı maddi ve manevi başarılara ulaşması da mümkün görümez.

Kazancımız bizi tek başına zengin yapmaz. Zengin olmak bir hedef de olmayabilir. Ancak yaşam standardının mümkün olduğunca yüksek olması hemen hepimiz tarafından arzu edilen bir durumdur. İstediğimiz elbiseleri giymek, istediğimiz evde oturmak, istediğimiz marka otomobile sahip olmak ya da istediğimiz yerde tatil yapmak. Bunlara sahip olabilmek için de kazancımızı artırmamız gerekir. Peki kazancımızı nasıl artırabiliriz? Bunu yapmanın dört tane yolu var:

1. Ek iş yapmak
2. Maaşınızın artmasını sağlamak
3. Kendi işinizi kurmak
4. Piyango oynamak

Ek İş Yapmak

Hobi olarak ilgilendiğiniz faaliyetleri düşünmenizi istiyorum. Bunları kendiniz için bir kazanç kapısına dönüştürmeyi düşünebilirsiniz. Geçenlerde profesyonel kariyere sahip bir bayanla tanıştım. Hobi olarak yağlı boya tablolar yaptığını ve bundan çok hoşlandığını söyledi. Zaman içinde bilgi ve deneyimlerini diğer insanlarla da paylaşma gereği hissettiğini fark etmiş. Bundan yola çıkarak yağlı boya tablo çizim teknikleri üzerine bir kişisel gelişim kulübünde dersler vermeye başlamış. Şu anda resim kursu vermeye devam ediyor. Aynı zamanda yağlı boya tablo çiziminde kullanılan malzemenin de bayiliğini almış ve kursiyerlerine kullanacakları malzemeleri de kendi şirketi üzerinden daha ekonomik fiyatlarla temin ediyor. Bu etkinliklerden birine kendim de bizzat katıldım ve çok memnun kaldım.

Ek kazanç elde etmek için yarı zamanlı görev alabileceğiniz ya da evinizden yapabileceğiniz proje bazlı çalışmaları da düşünebilirsiniz.

Özellikle üniversite öğrencileri yaygın olarak kongre turizmi, fuarlar, stajyerlik, anketörlük gibi işlerde yarı zamanlı çalışabiliyor. Öğrenci olmayan kişiler ise evlerinden yapabilecekleri projeleri hayata geçirebilirler. Bilgisayar mühendisi olan birini ele alalım. Bilgisayar mühendisi olan biri internet sitesi hazırlayabilir. Grafikerlik yapabilir. Program yazabilir. Yakın çevremde proje bazlı olarak bu tür işlerle ilgilenen birçok bilgisayar programcısı ya da mühendisi arkadaşım var. Böylece hem bir girişimin tohumlarını ekip piyasada nasıl yürüdüğü hakkında ilk elden bilgi sahibi olabilir hem de kazancınızı artırabilirsiniz.

Maaşınızın Artmasını Sağlamak

Şirketlerde maaşlara zam yapılacak dönemler en gergin dönemlerdir. Genellikle yılda bir maaşlara zam yapılır. Maaşınıza zam istemeniz işvereninizin hoşuna gitmeyecektir. Maaşa zam istemenin kendisi de isteyenin üzerinde ayrı bir psikolojik yüktür. Maaşınızın artmasını iki yolla sağlayabilirsiniz:

- Zam isteyerek,
- Yeni bir iş bularak.

Kazancınızı artırmak için maaşınıza zam istemeye birinci önceliği vermenizi tavsiye ederim. Bu hem en kolay yoldur hem de gerçekleştiğinde mevcut yaşam kurgunuzda radikal bir değişiklik yapmanıza gerek kalmaz. Peki maaşınıza nasıl zam isteyeceksiniz? Maaşıma zam istiyorum diye doğrudan bir talepte bulunduğunuzda alacağınız cevap büyük ihtimalle kocaman bir "hayır" olacaktır. Farklı bir yöntem kullanmanızı tavsiye edeceğim. Müzakere teknikleri açısından karşı tarafın bir ödün vermesini istiyorsanız, sizin de bir ödün vermeniz gerekir. Başarı şansınızı yükseltmek için kazan-kazan yaklaşımını benimsemek durumundasınız. İşvereninizle görüşürken maaşınıza zam beklediğinizi şu şekilde iletebilirsiniz: Eğer şu anki üretimi 150 adetten 200 adede çıkarırsam maaşıma %10 zam yapar mısınız? Ya da aylık satış adedimi %20 artırırsam maaşıma %10 zam isterim, anlaştık mı? Dikkat ederseniz her iki teklifte de bir meydan okuma ve iki tarafın da kazanacağı bir yaklaşım var. Satışların artması

işvereninizin daha fazla kazanması demektir. Maaşınıza da bu performansın yansıtılmasını istemeniz son derece doğal bir teklif.

Maaşınıza zam istediniz ve bu yöntem işe yaramadı. Bu durumda size tavsiyem kariyerinize farklı bir kurumda devam etmeniz yönünde olacaktır. Eğer daha yüksek performans göstermenizi ödüllendirmeyen bir kurumda daha fazla kalmanız zaten orta ve uzun vadede sizi köreltecektir. İş körlüğü tehlikeli bir hastalıktır. Yeni bir kariyer arayışına girmek kazancınızı artırmanızı sağlayabilir. Çünkü yeni bir kurumda işe başlarken önceki işyerinizde aldığınız maaşın üzerinde bir rakamla çalışmaya başlayabilirsiniz.

Kendi İşinizi Kurmak

Maaşınıza zam istediniz ve işvereniniz teklifinizi kabul etmedi. Daha iyi imkanlarla bir iş de bulamadınız. Bu durumda kazancınızı artırmanın yolu kendi işinizi kurmakla mümkün olabilir. Girişimcilik ruhu harika bir duygudur ve o ruhu ne kadar canlı tutarsanız, başarı şansınız o derece yükselir. Girişimcilik her ne kadar üst sınırı olmayan bir kazanç imkanı anlamına gelse de aynı zamanda alt sınırı olmayan bir borç anlamını taşır. Risk derecesi de yüksektir. Girişimcilik bir cesaret işidir, bu yüzden de girişimci sayısı daha azdır. Hiçbir sabit getirinin garanti altında olmadığı işlerde çalışmak birçoğumuza güvenli gelmez. Halbuki para kazanma oyununu oynamanın iki yolu vardır, biri güvenli oynamak, diğeri akıllı oynamak. Akıllı oynandığında en güvenli kazanç kapısı kendi işinizin sahibi olmaktır.

Aşağıdaki diyagramda bir girişimci ve kendisine bağlı olarak çalışan beş kişiyi görüyorsunuz. Dikkat ederseniz girişimci beş kişiyi birbirine bağlıyor. Kendine bağlı olarak çalışan beş kişi girişimcinin kurmuş olduğu sistem için çalışıyor ve bunu yaptığı için de para kazanıyor. Çalışanların her biri bir kişiye bağlı, işverenleri olan girişimciye. Tek gelir kaynakları da sahip oldukları iş. Burada çalışanlar her ay sabit bir gelire sahip olduğu için güvenli oynamayı tercih eden kişilerdir. Girişimci ise para kazanma oyununu akıllı oynamayı tercih ediyor. Olasılıkları birlikte değerlendirelim. Çalışanlardan biri işten ayrılırsa eğer, girişimci için beş kişi iş üretirken bu sayı dörde düşer ve girişimcimiz yeni bir çalışanı işe alana kadar dört kişinin ürettiği kazanç ile yetinmek durumunda kalır. Ancak kazanç kapısının kapanmadığına ve nakit akışının devam ettiğine dikkatinizi

çekmek istiyorum. İşten ayrılan çalışanlarımızın durumu ise biraz daha kötüdür. Çünkü sahip olduğu tek gelir kapısı işten ayrıldığında kapanmış olur. Kazancı doğrudan sıfıra düşer. Yeni bir iş bulana kadar da herhangi bir nakit akışı sağlayabilmesi mümkün değildir. Bu diyagramı farklı bir açıdan da ele alabiliriz. Ortada yine girişimci var. Girişimciye bağlı olan beş kişinin bu kez çalışanları değil de müşterileri olduğunu varsayalım. Eğer sizin beş müşteriniz varsa ve bunlardan biri sizden alışveriş yapmayı keserse bu girişimci için dünyanın sonu demek değildir. Yapılması gereken giden müşterinin boşluğunu doldurmaktır. Kaldı ki müşteri sayısı beşten dörde indiğinde diğer müşterilere yapılan satış oranı artırılarak giden müşterinin boşluğu doldurulmadan da şirket varlığını sürdürebilir. Hangi açıdan bakarsanız bakın, bir girişimcinin müşterisi adedince kazanç kapısı vardır. Bir maaşlı çalışanın ise sadece bir kazanç kapısı vardır. Çalışanların güvenli, girişimcilerin akıllı oynadıklarını söylemiştim. Şimdi soruyorum, sizce girişimci olmak mı daha güvenli, yoksa çalışan olmak mı?

Kumar Oynamak Ya Da Piyango Bileti Almak

Boş verin gitsin…

Harcama Kuralı

Harcama, cebimizden çıkan parayı ifade eder. Harcamayı gider ve borç olmak üzere ikiye ayırıyorum. Size sunduğum modeli bugüne kadarki para yönetimi modellerinden en önemli farkı da budur. Gider ve borcun tanımını yaptığımızda bu konu daha da netlik kazanacak.

Gider, cebimizden bir kere çıkan ve miktarı bize bağlı olan harcamadır. Örnek vermek gerekirse ulaşım harcamaları bir gider kalemidir. Bir A noktasından B noktasına ulaşmak için hangi aracı kullanacağınızın kararını siz verirsiniz. İsterseniz uçakla seyahat edersiniz, isterseniz kendi aracınızla, isterseniz otobüs ya da tren kullanırsınız. Her bir ulaşım aracının farklı ekonomik bedelleri vardır. Bütçenize en uygun olanını seçer ve yolculuğunuzu yaparsınız. İşinize gidip gelirken de bu böyledir. Şirketinizin servis imkanından faydalanabilir, toplu taşıma araçlarını kullanabilir (vapur, taksi, dolmuş, otobüs, tramvay, metro vb.), kendi aracınızla işe gidebilirsiniz. Hatta eviniz işyerinize yakınsa yürüyebilirsiniz. Bu araçların bedelleri seçiminize göre değişir. Yine tanıma dönersek, ulaşım giderinizin

ne kadar olacağı tamamen sizin seçiminize bağlıdır. Bunun yanında giderler sadece bir defaya mahsus yapılan harcamalardır. Ürün ya da hizmeti kendi iradenizle satın alır ve bedelini ödersiniz. Hiçbir minibüs şöförü size "kardeşim sen geçen gün benim aracımla yolculuk yapmıştın, at üç beş kuruş da yolumuzu bulalım", demez. Bunun yanı sıra yemek de bir giderdir. İster yemeğinizi evinizde yersiniz, isterseniz bir esnaf lokantasında, isterseniz lüks bir restaurantta. Seçim sizindir. Bir kerelik harcamadır. Giderlere örnek olarak giyim de verilebilir. Giysi aldığınızda da bir kez ödeme yaparsınız ve ne kadarlık bir kıyafet alacağınız tamamen sizin elinizdedir.

Borç ise giderden farklıdır. Borç, biz çalışsak da çalışmasak da cebimizden para alan şeydir. Size yukarıda sunduğum Parasal Zekâ'nın kuralları tablosundaki en önemli iki kuraldan biridir borç. Diğeri ise yatırımdır. Borçlar parasal zekâ açısından son derece tehlikelidir. Ne kadar yüksek oranda borçlanırsanız, finansal hedeflerinize ulaşmanız o oranda gecikir. Hatta borçlanma sınırı aşılırsa finansal hedeflerden bahsetmek söz konusu bile olmayabilir! Bir an için işi gücü bıraktığınızı ve evinize çekildiğinizi düşünün. Borcu tanımlarken çalışsanız da çalışmasanız da cebinizden para alan her şey dedim. Evinizdesiniz ve çalışmıyorsunuz. Nerelere ödeme yapardınız? Kiracıysanız ev sahibinize ödeme yapardınız. Benim sevgili kiracım evindeymiş çalışmıyormuş bu ay ondan kira istemeyeyim diyen bir ev sahibiniz yoksa kira bir borçtur. Elektrik, su, telefon, doğalgaz, cep telefonu faturalarınızı düşünün. Hiçbir konuşmanız olmasa da aylık abonelik bedeli vardır ve bu bedeli ödemek zorundasınızdır. Kredi kartınız varsa o da borçtur. Hiçbir harcama yapmasanız bile yıllık üyelik bedelini ödersiniz. Ev ya da araba kredisi kullandıysanız onlar da borçtur, çünkü ödemeler devam eder. Taksitle yaptığınız alışverişlerin her biri borçtur. Bir giyim eşyası aldığınızı düşünün. Eğer nakit olarak alırsanız giderdir. Nakit almayıp kredi kartınızla ve/veya taksit yaptırırsanız borç halini alır. Harcamaları gider ve borç olarak iki farklı sınıfta değerlendirmemin sebebi de budur. Ödemesini nakit yaptığınızda bu bir giderdir ve aldığınız elbise sizindir, rahatlıkla giyebilirsiniz. Halbuki taksitle aldığınızda borçlusunuzdur ve aldığınız giyim eşyası henüz sizin olmamıştır. Ayrıca finansal olarak ciddi bir yanılgı içindesinizdir. Taksitle aldığınız için normalde ödemeniz gereken bedelden daha fazlasını ödersiniz. Altı taksitle aldığınızı varsayarsak, ilk taksit kredi kartınızdan çekilir ama daha ödemeniz gereken beş taksit vardır ve henüz

kazanmadığınız bir parayı harcamaya başlamışsınızdır. Şu andan itibaren önümüzdeki beş ay boyunca para kazanacağınıza dair kimsenin garantisi yoktur. Bırakın para kazanmayı, hayatta kalmanın garantisi yoktur.

Borçlar konusunda hassas olmamın daha önemli bir sebebi var. Hayatta hepimizin ortak miktarda sahip olduğu sermaye zamandır. Bir günde 24 saat verilmiş hepimize ve bu zamanı nasıl değerlendireceğimiz bize bağlı. Zaman para demektir, para da zaman. Hangisi daha önemli derseniz şüphesiz zaman derim çünkü kaybettiğiniz parayı yeniden kazanabilirsiniz ancak zaman konusunda bu lükse sahip değiliz. Borçlu olduğumuz her dakika, ömrümüzden çalınan bir zaman dilimi anlamını taşır. Borçlu olduğumuz her dakika, borçlandığımız şey için çalışmamız demektir. Satın alacağınız hiçbir ürün ya da hizmet hayatınız kadar kıymetli değildir. Hayatınızın borçlar için çalışılan her dakikası ömrünüzden çalınmıştır. Eğer borçlara bu gözle bakarsanız ve borçların insanları para için çalışmaya zorladığını düşünürseniz bana hak vereceksiniz. Borçlu olan bir insan psikolojik olarak kendini baskı altında hisseder. Bu baskı borçlu olan kişiyi daha agresif ve çevresine karşı gergin yapar. Bence bu dünyadaki en büyük lükslerden biri, gece başınızı yastığınıza koyduğunuzda yarını düşünmeden uyuyabilmektir. Çevrenizdeki insanları aklınızdan geçirin lütfen, kaç kişi sizce bu dediğimi yapabiliyor? Oysa satın alım gücünüz olduğunda patron sizsinizdir. Güçlü olan da sizsinizdir ve borçlu değilseniz para sizin için çalışır. İsterseniz küçük bir egzersiz yapın. Bankada 1.000 TL hesabınız olduğunu ve aklınıza gelebilecek en büyük alışveriş merkezlerinden birine gidin. 40.000 çeşit ürün olduğunu söylüyorlar buralarda. Bu 40.000 çeşit üründen nakit olarak satın alamayacağınız neredeyse hiçbir ürün olmadığını göreceksiniz. Bu çok büyük bir mutluluk ve haz verecektir size. Özellikle evlenmeyi düşünen gençlerin bu dediğimi yapmasını tavsiye ederim. Güç sizdedir, istediğinizi alabilirsiniz, istediğiniz ödeme ve teslimat şartlarını da koyarsınız. Nakit paranız var, bu pazarlık gücü demektir. Bunu uygulamalı olarak denerseniz hayatın düşündüğünüzden daha kolay olduğunu fark edersiniz. Hayat, kendisinden istemesini bilenlere karşı oldukça cömerttir. Borçlarınızı mümkün olduğunca düşük tutmanızı öneririm, çünkü para iyi bir köle ama kötü bir efendidir.

Borçlar konusunda sayfalarca örnek verebiliriz. Ülkemizde yapılan bir araştırmaya göre en büyük borç ödemesi kiraya içindir. Birçok insan -özellikle yeni evlenenlerde sık rastlanıyor- imkanlarının üstünde yaşayabilmek için borçlanmakta. Elinizde 10.000 TL varsa bir o kadar da

borçca girip daha üst model bir otomobil almak nedense borçlanmadan otomobil almaktan daha cazip gelebiliyor. Finansal özgürlüğe ulaşmaya çalışan birinin yaklaşımı ise bunun tam tersi yönde olacaktır. Elinde 10.000 TL nakit parası varsa, daha düşük değerde bir otomobil sahibi olup yine elinde yine nakit kalmasını sağlayacaktır. Çünkü otomobil de bir borçtur. Otomobili alırsınız, ancak hiç kullanmayıp kapınızın önünde tutsanız bile kaskosu, trafik sigortası, servis ve bakım giderleri derken cebinizden parayı çeker. Kiralık evlerde de durum böyledir. Birçok insan finansal okuryazar olmadığı için farkında varmaksızın borçlara çalışır. Borçlar ise bizim dışımızdaki kişilere çalışmak demektir. Kendinize çalışın, çünkü kimse sizin kadar değerli değil! Bugün 1.000 TL kira ödeyen biri, onun yerine 500TL'lik bir ev tutsa her ay yapacağı tasarrufla kısa sürede bir ev sahibi olabilir. Sahip olunan bir ev ise ömür boyunca kira ödemekten kurtulmak demektir. Finansal özgürlüğün bir yolu kendi evinize sahip olmaktan geçer. Amerika'da yapılmış olan bir araştırmaya göre $3.500.000 ve üzerinde servete sahip olanların %97'si kendi evinin sahibidir.

Sizden harcamalarınızı bu gözle değerlendirmenizi istiyorum. Bir ay boyunca harcamalarınızın ne kadarının gider, ne kadarının borç olduğunu gözlemleyin. Borçlarınız mı yoksa giderleriniz mi daha yüksek? Şu ana kadar seminerlerime katılan kişiler bunu yaptıktan sonra finansal yaşamlarından ciddi ölçüde rahatsızlık duydular ve radikal kararlar aldılar. Umarım bu egzersiz sizin için de faydalı olur.

Tasarruf Kuralı

Tasarruf, paranızın belli bir kısmını nakit olarak biriktirmektir. Tanımı biraz daha açık hale getireyim. Paranızın belli bir kısmı, oransal bir ifadedir. Eğer 1.000 TL kazancınız varsa, bunun belli bir oranını tasarruf etmek demek yüzde olarak birikim yapmak demektir. Kazancınızın %5'ni tasarruf ettiğinizi düşünebiliriz. Tanımın ikinci kısmında nakit olarak biriktirmek ibaresi var. Nakit olması demek, tasarruf için bütçenize koyduğunuz miktarın harcanmaması ve elde tutulması demektir. Bir bayanın çok beğendiği bir ayakkabıyı seri sonu indirimine girdiği için normal fiyatından daha ucuza alması bir tasarruf değildir. Size sunduğum tabloya göre bu bir harcamadır. Harcamalardan da gider mi yoksa borç mu olduğu ödemenin nasıl yapıldığına bağlı olarak değişir. Nakit alındıysa giderdir, taksitle alındıysa borçtur. Sonuçta alışverişi yapanın cebinden nakit para çıkar ve

cebinizden para çıktığında tasarruf etmiş olmazsınız. Pazarlık edebilme yeteneğiniz ne kadar iyi olursa olsun, eğer pazarlık ederek bir ürünü bedavaya alamıyorsanız ve ödemesini tasarruf bütçenizden yapıyorsanız zarardasınız demektir.

Tasarruf kuralında önemli olan ne kadar para biriktirdiğinizdir, ne kadar para kazandığınız değil. Zamanında dünyanın en zengin adamlarından olan, Andrew Carnegie'nin de sağ kolu olan Charles Schwab ölmeden önceki 5 yılında ödünç paralar alarak yaşamını idame ettirmiştir. Good Year lastiklerini bilmeyeniniz var mı? Lastik üretiminde bir sürü yenilik yapan Charles Goodyear altmış yaşındayken sıkıntılar ve borçlar içinde ölmüştür. Uzaklara gitmeyelim, milli piyango zenginlerinin ne durumda olduğu ile ilgili bir haber izledim. %90'ı zengin kendilerine piyango vurup zengin olduktan sonra tekrar eski günlerindeki finansal durumlarına geri dönmüşlerdir. Bununla ilgili sevdiğim bir hikayeyi sizinle paylaşayım. Henry Ford, Ford otomobil fabrikasını kurup Amerika'nın ve dünyanın en zengin adamlarından biri haline geldiğinde biri ona gelir ve şöyle der: Bay Ford, eğer sahip olduğunuz serveti dünyadaki gelir dağılımını azaltmak için yoksul insanlar arasında paylaştırsaydınız herkes refah içinde yaşardı. Açlıktan ölen insanlar olmazdı. Bu eminim sizi de mutlu ederdi. Henry Ford'un cevabı ilginç, bir o kadar da mantıklıdır. Eğer sahip olduğum bütün serveti bugün Amerika'daki insanlar arasında paylaştırsak ve gelir dağılımı arasındaki farkı azaltsak, çok değil bundan sadece 5 yıl sonra herkes yine bugün olduğu ekonomik durumda olurdu.

Hayat fırsatlarla dolu ve her birimiz değişik dönemlerde ciddi paralar kazanabiliriz. Kısa yoldan nasıl zengin olunabileceğini soranlara da bu yönde cevap veriyorum. Önemli olan zengin olmak değildir, önemli olan parayı ve paranın kurallarını bilmektir. Eğer bunu bilirseniz kalıcı bir refaha kavuşursunuz. Parasal zekânın kurallarının amacı da zaten budur. Kısa yoldan zengin olmanın yolunu bilseydim bu yazıyı yazıyor olmazdım!

Yatırım Kuralı

Yatırım, borcun tam tersidir. Borç, cebinizden siz çalışsanız da çalışmasanız da para alan şeyler idi. Yatırım ise, siz çalışsanız da çalışmasanız da cebinize para koyan her şeydir. Parayı anlayabilmek için, yatırım kavramını çok iyi bilmek gerekir. Nedir parayı anlayabilmek? Bir kitap okuduğunuzda size anlam ifade eden kelimeler değildir, kelimelerin

anlattığıdır. Mali durumunuzu incelerken de önemli olan sayılar değil, sayıların anlattığıdır. Bu bir sayı oyunudur. Yatırımı matematiksel olarak sayılarla ifade edebilirsiniz. Bütçenizdeki sayıları okuyor ve anlıyorsanız zenginliğin anahtarı elinizde demektir. Zenginlerle yoksullar arasındaki en önemli farklardan biri budur. Mesela kendinize ait bir eviniz olduğunu düşünün. Kendi evinizde yaşıyorsunuz. Bu bir zenginlik olarak değerlendirilebilir. Ancak parasal zekânın kuralları açısında kendi oturduğunuz ev borçtur. Sebebi çok açık, eğer kiraya vermemişseniz ve kendi evinizde kendiniz yaşıyorsanız, elektrik, su, doğalgaz, telefon faturalarını her ay ödemekle yükümlüsünüzdür. Çöp vergisini ve emlâk vergisini vermekle mükellefsinizdir. Kendi evinizde yaşamaya devam ettiğiniz müddetçe cebinizden para çıkar ve bu para borç kategorisine girer. Aranızda ama kira ödemekten kurtuluyoruz kendi evimiz varsa diyenler olacaktır. Bu da işin bir başka boyutu ve doğru. Ancak olayı parasal zekânın kuralları açısından değerlendirebilmenizi sağlamak için bu örneği paylaştım. Otomobil de bunun bir başka örneğidir. Günlük yaşamda ev, araba sahibi olmak zenginlik göstergesidir. Eğer bir insanın evi varsa, otomobili varsa o kişi varlıklı bir insan olarak görülebilir. Halbuki parasal zekânın kuralları açısından değerlendirildiğinde o kişi borçlu bir kişidir. Bu perspektiften düşünüldüğünde çok daha net bir bakış açısına sahip oluruz. Zenginler bir otomobilin ya da kendi yaşadıkları evin borç olduğunu bilirler. Zenginlerin aksine ekonomik durumu orta sınıf ya da altı olan insanlar ise zenginleşmek hayaliyle ev ya da otomobil almaya çalışırlar. Peki ev ya da otomobil ne zaman yatırım olur? Cevap çok basit. Ne zaman cebimize bizden bağımsız olarak düzenli olarak para koymaya başlarlarsa o zaman bir yatırıma dönüşürler. Kendinize ait bir evi kiraladığınızda o ev bir yatırımdır.

Otomobiller için de aynısını söyleyebiliriz. Diyelim ki bir araç kiralama şirketine gittiniz. Dediniz ki ben bir otomobil almak istiyorum, bu otomobili de sizin benim adıma kiralamanızı istiyorum. Bana aylık ne kadar kira bedeli ödersiniz. Araç kiralama şirketi size 20.000 TL değerindeki aracınız için aylık 500 TL kira bedeli ödesin ve iki yıl boyunca da aracınızı kiralayacağını söylesin. Bu durumda siz iki yıllık bir krediyle otomobilinizi aylık 500 TL ödeyecek şekilde alırsanız, kalan 8.000 TL değerindeki miktarı da peşin öderseniz, 2 yıl sonra çok ekonomik koşullarda bir otomobil sahibi olmuş olursunuz. Toplamda 8.000 TL ödemiş olursunuz ve iki yıl sonraki amortisman ve otomobil fiyatlarındaki artış düşünüldüğünde

aracınızın değeri yaklaşık 15.000 TL olacaktır. Aradaki fark kârınızdır. O kâr da 7.000 TL. İsteseniz iki yıl boyunca 7.000 TL ek yatırım geliri elde ettim hiç çalışmadan deyin, isterseniz 15.000 TL değerindeki bir otomobili yarı fiyatına 8.000 TL'ye aldım deyin. İkisi de doğrudur ve kazanan sizsiniz. Bu örnekte sunulan başka bir avantaj daha var. Otomobili satın aldıktan sonra geçecek olan iki yıl içinde herhangi bir ekonomik kriz ya da iş kaybı yaşasanız da otomobilin taksitlerini kendi maaşınızdan ödemediğiniz için ekonomik bir yükünüz olmayacaktır. Hatta zor durumda kalırsanız aracınızı satıp nakde çevirme imkanınız vardır. Bu örneği benim şu an aklıma gelmeyen birçok yöntem kullanarak genişletebilirsiniz. Mesela araç kiralama şirketlerine değil de taşımacılık ve dağıtım yapan kargo firmalarına minibüs alıp kiralayabilirsiniz. Kamyon alıp lojistik şirketlerine kiralayabilirsiniz. Yapılan işlem çok basittir aslında. Borcunuzu, yatırıma dönüştürdünüz. Diğer bir ifadeyle zenginleştiniz. Kurallar ekonomik yaşamımızı kolaylaştırır.

Lüküs Hayat Oh Ne Rahat

Lüksü yatırımlar satın alır. Bunu zenginlerin önemli bölümü bilir oysa orta sınıf gelir grubundakiler eline toplu para geçtiğinde daha büyük ev, daha büyük otomobil sahibi olarak yatırım olduğunu zannettikleri büyük borçlar satın alırlar. Lüks, yatırım yapmanın ödülüdür. Lüks yaşamayın demiyorum, ancak sahip olacağınız lüksleri yatırım gelirinizde almaya gayret edin diyorum. Diyelim spor bir otomobile binmek istiyorsunuz ve bu otomobilin aylık sabit giderleri servis, yağ değişimi, yakıt, sigorta vb. toplamı 1.000 TL tutuyor. Benim size önerim böyle bir durumda bu lüksü kazancınızla finanse etmemenizdir. Çünkü kazancınız her an kesilebilir. Yatırım geliri ise düzenlidir. Kirada size ayda 1.000 TL nakit akışı sağlayan bir gayri menkulünüz varsa, bu tutara kadar olan lüksleri satın almanızda sakınca yoktur. Bu kuralın faydası, sizi hem daha yüksek yaşam standardına kavuşturması hem de bunu yaparken daha da zenginleşmenizi sağlamasıdır. Aksi takdirde gelip geçici zevkler uğruna ömrünüzün bir kısmını harcamaya değmeyebilir.

Kişisel finans ve para yönetimi ile ilgili en çok karşılaştığım sorun paranın nasıl kazanılacağının bilinmemesi değil, nasıl harcanacağının bilinmemesidir. İnsanlar kazanırken değil, parayı harcarken zenginleşir ya da fakirleşirler. Bu yüzden zenginlik, yaygın kanının aksine çok paraya

sahip olmak demek değildir. Gerçek ve kalıcı zenginlik, para kazanmayı ve kazandığımız parayı harcamayı bilmektir. Birçok insan, para kazanmanın ilmini tahsil etme imkanına sahip olmadan yaşadı. Ne mutlu bize ki, para kazanma konusunda ihtiyacımız olan her bilgiye rahatlıkla ulaşabiliyoruz. İhtiyaç duyduğumuz şey iki kulağımızın arasında. Zihinsel olarak kazanma arzusu, kaybetme korkusundan büyük olduğunda hayat bize güler. Yaşamımız korkularımız değil tutkularımız tarafından yönetildiğindi maddi ve manevi başarılar gelir.

Yoksul ve orta sınıftan insanlar para için çalışırlar. Zenginin ise kendisi için çalışacak parası vardır. Bunu biraz açarsak, bir işyerine gidip bir ay çalışırsanız ve onu elli yılla çarparsanız çoğu insanın hayatlarını ne yaparak geçirdiklerini anlarsınız. Diğer taraftan paranın bizim için çalışmasını sağlamanın yolu bizim varlığımızı gerektirmeyecek işler yapmaktan geçer. Bir iş kurup o işin başına profesyonel bir yönetici getirmek, evden çalışmak, online pazarlama yapmak, gayri menkul yatırımı yapmak, borsada yatırım yapmak, kitap yazmak bunlara örnek olarak gösterilebilir.

Stratejik Gönüllülük

Zenginlerin para için çalışmadığını daha önce ifade ettim. Hayır, gönlü zengin olanlardan bahsetmeyeceğim. Çevrenizde birçok başarı öyküsü duymuşsunuzdur, ya da ekonomi dergilerinde, işletme-yönetim kitaplarında okumuşsunuzdur.

Stratejik gönüllülük yetenek geliştirmek için hiçbir ücret talep etmeden yapılan iştir. Bu bir mağazada satış elemanı olarak çalışmak olabilir, bir ustanın yanında çıraklık olabilir, bir yönetim danışmanına asistanlık yapmak olabilir; ne olursa olsun sonuç aynıdır, kişiye ilerde geçeceği yollardan geçmiş birinin bilgi ve tecrübelerinden faydalanma ve o kişinin yaptığı hatalara düşmeme imkanını verdiği gibi, vizyon geliştirmesine ve yeni fırsat kapılarının açılmasına da yardımcı olur. Burada dikkat edilmesi gereken nokta, çoğu kişinin duygularıyla düşündüğünü fark etmemesidir. Duygularınız duygularınızdır, ama düşünmeyi öğrenmeniz gerekir. Biri iş bulmam gerek dediğinde, aslında duygusal düşünüyordur, o düşünceyi oluşturan da parasız kalma korkusudur. İş, uzun süreli bir sorunun kısa süreli çözümüdür sadece ve stratejik gönüllülük kavramı sayesinde uzun vadede bunun önüne geçebilmek mümkün olabilir. Stratejik gönüllülük kavramının diğer özelliği de zihnimizdeki sınırları kaldırmamıza yardım

etmesidir. Kendi kabuğumuzdan sıyrılıp dışımızdaki dünyada olup bitenleri algıladığımızda ve bu yönde girişimde bulunduğumuzda, aklımızın bize bir başkasının ödeyebileceğinin üzerinde para kazanmayı gösterdiğini görürüz.

Finansal Okuryazarlık

Zengin olmayı istemeyen yok gibidir ama finansal okuryazarlığa sahip kaç kişinin olduğu da tartışılır, çünkü bir serveti açıklayan şey kelimeler değil, rakamlardır. Finansal okuryazarlıkta dört önemli kavram kazanç, harcama, tasarruf ve yatırımdır. Kazançlara örnek olarak maaşlarımızı, harcamalara örnek olarak yaptığımız alışverişleri, borçlara örnek olarak kredi kartlarını, tüketici kredilerini; yatırıma örnek olarak da kira getiren mülkleri, zihinsel mülklerimizi, faizleri ve hisse senetlerini gösterebiliriz. Zenginler, yatırım hanesi dolu olan insanlardır. Aşağıdaki tabloyu aklınızın bir köşesine yazıp, parayla ilgili konularda bu tabloyu düşünmenizi şiddetle tavsiye ederim.

Kazanç	**Harcama**	
Maaş	**Gider**	**Borç**
	Ulaşım	Otomobil
	Gıda	Krediler
	Giyim	Faturalar
		Taksitler
Tasarruf	**Yatırım**	
Banka mevduatı	Kendi işiniz	
	Emlâk	
	Faiz	
	Hisse senedi	

Nerede Kaybediyoruz?

Kaybettiğimiz en değerli şey kaçırdığımız fırsatlardır. Küçük fırsatlar büyük girişimlerin başlangıcıdır. Bugün değerli olan diğer şey bilgidir. Bill Gates neden dünyanın en zengini düşündünüz mü? Ya da biz niye onun kadar kazanamıyoruz? O bizim bilmediklerimizi biliyor. En güncel bilgiye sahip ve pazara istediğini vererek bu bilgiyi yatırımlarında kullanmasını iyi biliyor. Bilgi en büyük zenginliğimizdir, en büyük riski yaratan ise bilmemektir. Özellikle üniversitede okuyan ya da yeni mezun olmuş olan gençlere tavsiyem, kazanacakları şeyler için değil, öğrenecekleri şeyler için çalışmalarıdır. Fakirlere yapabileceğimiz en büyük iyilik, onlardan biri olmamaktır.

FİNANSAL ÖZGÜRLÜĞÜN ANAHTARI

Eldeki para hürriyetin aletidir. Fakat peşi kovalanan para, tam tersine kölelik aletidir.

Jean Jack Rousseau

İskoç baba çok cimriydi. Oğlu da kendine çekmişti. Bir gün oğlu gezmeye gitmiş ve akşam eve dönmüştü. Hemen babasına yaklaştı:

- Gelirken ne yaptım biliyor musun baba, otobüse bineceğime arkasından koştum, böylece bir sterlin kâr ettim, iyi mi?

- Neresi iyi bunun, diye babası homurdandı. Otobüs yerine bir taksinin peşinde koşsaydın on sterlin kâr ederdin!

Tasarruf, para yönetimi ve zenginlik bilimi açısından iyi bir alışkanlıktır. Etkili bir tasarruf alışkanlığı ise ancak bilinçli olarak yapıldığında geliştirilebilir. Finansal özgürlüğün anahtarı olan bütçe, size bir önceki bölümde bahsettiğim kazanç, harcama, tasarruf ve yatırımlarınızı ne kadar ve ne şekilde yönlendirmeniz gerektiğini söyler. Peki bütçe neden finansal özgürlüğün anahtarıdır? İşte sebepleri:

- Bütçe, finansal hedeflerimize ulaşmamızı sağlayan yol haritasıdır.
- Paranın bizi değil, bizim parayı yönetmemizi sağlar.
- İmkanlarımız dahilinde yaşayıp yaşamadığımızı gösterir.
- Tasarruf ve yatırım yapmamızı kolaylaştırır.
- Ortak amaçlar için hareket edildiğinde evlilik hayatına katkıda bulunur.
- Borca girmemizi önler ve varolan borçlarımızdan kurtulmamıza yardım eder.
- Çocukların eğitimi ve emeklilik gibi uzun vadeli harcamaları karşılamamıza yardım eder.
- Doğru ve kârlı yatırımlar yapmamızı kolaylaştırır.
- En önemlisi, geceleri deliksiz uyumamızı sağlar!

Bütçe Nasıl Yapılır?

Bütçe yapmak bir süreçtir. Bu süreci dört farklı evrede bir tablo üzerinde inceleyebiliriz. Aşağıdaki tabloda bütçeleme sürecini bulacaksınız.

1. Evre: Şimdiki finansal durumunuzu belirleyin.

- Net değeriniz nedir?
- İhtiyaçlarınız ve şu anki finansal durumunuz nedir?

2. Evre: Finansal yönünüzü tayin edin.

- Finansal hedeflerinizi belirleyin.
- Bütçe hazırlayın.

3. Evre: Bütçenizi geliştirin.

- Harcama, tasarruf ve yatırımlarınızı denetleyin.

4. Evre: Bütçenizi değerlendirin.

- Finansal ilerlemenizi gözden geçirin.
- Gerektiğinde finansal hedeflerinizi değiştirin ya da yenileyin.

Bütçe yapmanın birinci evresi şu anki finansal durumunuzu belirlemektir. Bunun için de öncelikle parasal olarak net değerinizi hesaplamanız gerekir. Halk arasında amiyane bir tabir olarak kullanılan "kaç paralık adamsın" ifadesi net değerin aslında tam olarak ifadesidir. Diğer bir deyişle net değer, toplam varlıklarımızdan toplam borçlarımızın çıkarılması sonucunda elde

edilen rakamdır. Varlıklarımızdan borçlarımızı çıkardığımızda elde ettiğimiz rakam, bizim finansal değerimizi gösterir. İfadede yanlışlık olmaması için söylüyorum, hiçbir insanı parasal olarak değerlendirebilmek ya da para birimiyle bir insanın değerini ölçmek mümkün değildir. Buradaki net değer kişisel finans ve para yönetimi literatüründe kullanılan bir hesap birimidir. Toplam varlıklarımızdan toplam borçlarımızı çıkardığımızda elde ettiğimiz net finansal değerimiz artı ise sorun yoktur. Ancak aradaki fark eksi olduğu takdirde bu borçlarımız olduğu ya da kazandığımızdan daha fazlasını harcadığımız anlamına gelir. Net değerinizi aşağıdaki kişisel bilanço yardımıyla hesaplayabilirsiniz:

Kişisel Bilanço – Net Değerinizi Hesaplayın

Varlıklar

A. Nakit Varlıklar (tasarruflar)	+
B. Yatırımlar	+
C. Sigortalar ve Emeklilik Planları	+
Ç. Gayri Menkul	+
D. Otomobil	+
E. Kişisel Mülkler (telif, şirket vb.)	+
F. Diğer Varlıklar	+
G. Toplam Varlıklar (A+B+C+Ç+D+E+F)	=

Borçlar

Kısa Vadeli Borçlar

Ğ. Cari Faturalar (elektrik, su, telefon vb.)	+
H. Kredi Kartları	+

Uzun Vadeli Borçlar

I. Tüketici Kredileri (ev, araba vb.)	+
İ. Eğitim Giderleri	+

J. Diğer Borçlar +

K. Toplam Borçlar (Ğ+G+I+İ+J) =

Net Finansal Değeriniz

G. Toplam Varlıklar

K. Eksi: Toplam Borçlar -

L. Eşittir: Net Değeriniz =

Yukarıdaki kişisel bilançoyu doldurduysanız artık net değerinizi biliyorsunuz demektir. Kişisel bilançonun çok sevdiğim bir başka özelliği daha var. Kişisel bilançonuzu doldurduğunuzda finansal olarak nerelerde güçlü nerelerde zayıf olduğunuzu da görme imkanına sahip oluyorsunuz. Böylece bilançonuzdaki hangi kalemlere daha fazla ağırlık vermeniz gerektiğini ya da finansal hedeflerinize ulaşabilmeniz için bilançonuzda başka nelerin olması gerektiği kararını verebiliyorsunuz. Örneğin almış olduğunuz kredi miktarı nakit varlıklarınızın üzerindeyse bu daha fazla kazanmanız gerektiğini ya da daha az borçlanmanız gerektiğini gösterir. Böylece şu anki finansal durumunuz hakkında fikir sahibi olabilir ve finansal hedeflerinizi daha gerçekçi olarak belirleyebilirsiniz. Net finansal değeri artırmanın ve zenginleşmenin formülü aynıdır:

- Kazancınızı artırmak
- Harcamalarınızı azaltmak
- Tasarruflarınızı artırmak
- Yatırımlarınızı artırmak

Bütçe yapmanın ikinci evresi finansal yönünüzü tayin etmektir. Konfüçyüs der ki, nereye gitmek istediğinizi bilmiyorsanız her yol sizin için makbuldür. Şu andan itibaren önümüzdeki bir, beş ya da on yıl içinde finansal olarak olmak istediğiniz noktadır bu. Finansal yönünüzü tayin edebilmek için öncelikle finansal hedeflerinizi belirlemelisiniz. Finansal hedeflerinizi belirleyebileceğiniz örnek bir tabloyu "Finansal Hedeflerinizi Belirleyin" başlıklı yazımın altında bulabilirsiniz. Sonraki aşama bütçeyi hazırlamaktır.

Bütçe yapmanın üçüncü evresi, hazırlamış olduğunuz bütçeyi geliştirmektir. Bütçenizi geliştirmek için yapmanız gereken, finansal hedeflerinize ulaşmanız için yapmanız gerekenleri yapmaktır. Aylık 1.000 TL maaş alıyorsanız ve iki yıl içinde 300.000 TL değerinde bir ev almak istiyorsanız, bunu tasarruf ederek yapamayacağınız rakamsal olarak açıktır. O halde yapılması gereken tasarruftan çok yatırımdır.

Bütçe yapmanın dördüncü ve son evresi bütçenizi değerlendirmektir. Altı aylık ya da yıllık aralıklarla finansal durumunuzu değerlendirmek çok faydalı olacaktır. Bir önceki örneğe geri dönecek olursak, 1.000 TL aylık kazançla 300.000 TL değerinde bir eve iki yıl içinde sahip olmak istiyorsanız ya hedefinizi küçültmelisiniz ya da kazancınızı artırmalısınız. Peki bunu yapmak söylemek kadar kolay mı? Tabii ki hayır. Ama eğer "niçin"iniz varsa bütün "nasıl"ların cevabı vardır. Bunu biraz daha açalım. İnsan olarak hepimiz belli amaçlar uğruna çalışırız. Eğer çalışmak zorunda olmasaydı, acaba kaç kişi bugün yapmakta olduğu işi yapmaya devam ederdi? Çalıştığımız amaçlar kendimizi ve ailemizi geçindirmek, daha iyi bir yaşam standardına sahip olmak, muhtaç olanlara yardım etmek ya da başka bir şey olabilir. Çalışma amacımız ne olursa olsun "niçin" sorusunun cevabını verir. İşte bu yüzden diyorum ki eğer "niçin"iniz varsa bütün "nasıl"ların cevabı vardır. Bir amacınız varsa ve ona gerçekten ulaşmak istiyorsanız, nasıl ulaşılacağı konusunda zihniniz size yol gösterecektir. Üniversite yıllarımdayken 2,5 sene Türkiye Zekâ Oyunları Kulübü'nde görev yaptım. O dönemde insan zekâsı ve beynin anatomisi konusunda oldukça araştırma yapma imkanım oldu ve şunu öğrendim. Beynimiz kandırılabilen bir organdır. Siz kendiniz bir hedefe inanmıyor olsanız bile, beyninize o hedefe ulaşmak istiyorum şeklinde bir komut gönderdiğinizde beyniniz onu bilinç altına atıyor. Daha sonra bilinç altına yerleşmiş olan o isteği gerçekleştirmek için size "nasıl"ların cevabını hiç beklemediğini anlarda vermeye başlıyor. Yaratıcı düşünme tekniklerinde buna arşimet tekniği adı veriliyor. Arşimet, suyun kaldırma kuvvetini hamamda bulmuştu. Ama onu bulmasına dair beynine gerekli komutları verip çalışmalarına daha öncesinde başlamıştı.

Bütçe Yapmanın Püf Noktası

Bütçe yapmanın püf noktası onu yüzde bazında yapmaktır. Bütçe yaparken bir çok insan elde ettiği gelire göre gelir ve giderlerini düzenler.

Halbuki sahip olduğunuz gelire göre bütçe yapmak size orta ve uzun vadede ciddi zarar verebilir. 1.000 TL aylık maaş alan biri kira bütçesi için aylık 300 TL harcıyor olsun. Bu kişinin işinden ayrıldığını ve maaşının 700 TL'ye düştüğünü düşünelim. Bu durumda kira için ne kadar bütçe ayırmalıdır sizce? Bu sorunun cevabını veren bir yapıya sahip değil maalesef eldeki bütçe. Tersini de düşünebiliriz, kişinin maaşına zam gelsin ve 2.000 TL'ye yükseksin. Bu durumda yaşam standardı yükselecektir, ama ne kadar kira bütçesi olduğuna dair yine bir cevap bulamıyoruz. İşte bu ve bunun gibi durumlarda bütçeyi keyfi belirleyebilirsiniz. Para, ihtiyaçlarımız değil de isteklerimiz doğrultusunda harcandığında bize fayda yerine zarar veren bir araca dönüşebilir.

Bütçenin sağlıklı olabilmesini sağlamak, yüzde bazında bütçe yapmaktan geçer. Buna göre bütçemizdeki gider kalemlerinin her birini bir başlık altında toplarız ve karşısına da bütçemizin ne kadarını o gidere ayırdığımızı yüzde olarak yazarız. Aşağıda bir örneği sizinle paylaşıyorum:

Yüzde Bazında Aylık Bütçe

Kira	%25
Gıda	%25
Ulaşım	%10
Giyim	%5
Tasarruf	%10
Faturalar	%15
Krediler	%10
Toplam	%100

Örneğimize geri dönecek olursak, tabloya göre bütçenizin %25'ini kira giderine ayırdık. Buna göre aylık ne kadar kira vermemiz gerektiği açıktır. Kazancınızın 1.000 TL olduğu varsayımından hareketle, kiraya vereceğimiz maksimum bedel 250 TL olmalıdır. Maaşımız 700 TL'ye düşerse, bütçemizden ayrılan pay %25 olduğu için 175 TL tutarında bir kira ödeyebiliriz. Maaşımızın 2.000 TL'ye yükseldiği varsayımından hareket ettiğimizde ise kira bedeli olarak maksimum 500 TL ödememiz gerektiği sonucuna varırız. Çünkü kur bazında yapılan bütçelerde oynama olabilir.

Ancak yüzde bazında yapılan bir bütçenin sapma imkanı yoktur. Çünkü ne kadar kazanıyor olursanız olun, kazancınız yüzdelik bütçeyle hep %100’dür.

ZENGİN OLMANIN MATEMATİĞİ

Paranızı sayabiliyorsanız, gerçekten zengin değilsiniz demektir.

J. Paul Getty

Matematikle aranızın nasıl olduğunu bilmiyorum, ama çok iyi olmasa da parasal konularda biraz matematikle ilgili olmakta fayda var. Zengin olmanın matematiği dediğimde ilk aklınıza gelen faiz hesapları ise doğru tahmin ettiniz. Sizinle paylaşmak istediğim faiz hesaplarının nasıl yapıldığı değil. Sizinle faizi çalışma mekanizmasını paylaşacağım. Eğer bir konunun mantığını kavrayabilirsek, onunla ilgili ezber bilgiye ihtiyaç duymadan sorunlarımızı çözebiliriz.

Faiz hesapları, basit ve bileşik faiz olmak üzere ikiye ayrılır. Basit faiz, anaparanızın her değerlendirme döneminde belli oranda getiri sağlamasıdır. Dönem sonunda anaparanın faizi çekilir ve tekrar anaparaya faiz işletilir. Bileşik faizin basit faizden farkı ise dönem sonunda anaparanın getirdiği faizin çekilmeyip bir sonraki dönemde anapara ile faizin birlikte değer kazanmasıdır. Böylece anaparanızın faiz getirisi yanı sıra, elde ettiğiniz faizin de faiz getirisine sahip olmuş olursunuz, dolayısıyla da basit faize göre büyüme oranı hem daha hızlı hem de daha yüksektir.

Faiz hesaplarının da iki çeşidi vardır. İç faiz ve dış faiz. İç faiz, kredi kullanıldığında faizinin dönemin sonunda ödenmesidir. Dış faiz ise, kredi kullanıldığında faizin peşin olarak ödenip anaparadan çıkartılmasıdır.

İç faiz ve dış faiz arasındaki farkı bir örnek üzerinde inceleyelim. Bir kurumdan %5 aylık faizle 4 aylığına 100 TL kredi aldığınızı varsayalım. İç faiz ve dış faizle bu krediyi hesaplayalım. %5'ten aylık faiz 5 TL'dir. 4 aylık faiz miktarı 20 TL'dir. Toplamda 100 TL kredi kullandığınızda 120 TL borçlanırsınız. Kredi veren kuruluş size 1000 TL verir ve toplamda 120 TL tahsil eder.

Dış faiz hesabında da ödenecek faiz aynıdır. 100 TL kullandığınızda 120 TL ödersiniz. Ancak farkı faizin dış faiz hesabında peşin olarak tahsil edilmedir. 100 TL kredi kullandığınızda, dış faiz hesabına göre faiz miktarı peşin olarak tahsil edildiğinden, kredi kurumu sizden 20 TL'yi peşin olarak

tahsil eder. Dolayısıyla 100 TL kredi aldığınızda elinize geçen para 80 TL ama ödediğiniz para aynıdır, yine 120 TL.

İç faiz ve dış faiz arasındaki temel fark elinize geçen para miktarıdır. Her ikisinde de 100 TL kredi kullandınız, her ikisinde de 120 TL borçlandınız. Ancak iç faizde elinize 100 TL nakit geçerken, dış faizde elinize 80 TL geçti. Kredi veren kurum ve kuruluşlar faiz hesaplarını dış faizle yaparlar. Bunun farkında olmak kredi kullanan kişiler açısından kritik öneme sahiptir. Aksi takdirde iyi bir yatırım yapacağınızı düşünürken kendinizi bir anda borç batağında bulabilirsiniz. Doğadaki büyük balık küçük balık ilişkisinin bir benzeridir bu. Eğer mağdur olmak istemiyorsanız, güçlü olmak zorundasınız. Ekonomik güç paraya dayanır, ama kendinize ait olan paraya, borç olarak alınana değil…

Sıfır Faiz Tuzağı

Sıfır faizle kredi kulağa çok hoş geliyor. Ne güzel değil mi, "babana bile güvenmeyeceksin bu devirde" denilen bir ortamda birilerinin size sıfır faizle kredi vermesi. Şimdi bu konuyu birlikte biraz daha ayrıntılı inceleyelim istiyorum. İstikraz, diğer adıyla bankalardan borçlanmanın bir formülü vardır. Bu formülü sizinle paylaşmak istiyorum:

Şimdi diyelim ki 20.000 TL tutarında bir otomobil satın aldınız. 8.000 TL peşinat olarak ödediniz ve kalan 12.000 TL için de sıfır faizle 12 aylık kredi aldınız. Formülde rakamları yerine koyarsak eğer;

Bu denklemde rakamları yerine koyduğumuzda iki tane problemle karşılaşırız. Birincisi denklemin ilk parçasındadır. 1000/0 işleminin sonucu matematiksel olarak tanımsızdır. İkinci sorun ise denklemin çarpı işleminden sonraki bölümün sonucudur. 1 - (1/1) işleminin sonucu sıfırdır ve matematikte sıfır yutan elemandır. Sıfırla hangi sayıyı çarparsanız çarpın sonuç sıfırdır. Sonuç o kadar çarpıcıdır ki, ilk işlem tanımsız olduğu için sıfır rakamıyla çarpacak sayı bile çıkmamaktadır ortaya. Bu durumda ya bu formülü bulan yanlış hesaplamıştır, ya da sıfır faiz bir yalandır. Kesin sonuca baktığımızda burada esas çarpılan, bu sayısal gerçeklikleri bilmeden yatırım yapanlardır bence!

Sıfır faiz benim için bir komedi. Hatta kendimi bana sıfır faizle birileri bir şey satmaya kalktığında gerçekten kötü hissediyorum. Biliyor musunuz, bu kampanyaları uygulayan birçok şirket sahibi dahi bunun nasıl bir hesap

olduğunu bilmiyor. Uygulayıcının bilmesi de gerekmiyor zaten, bu hesabı sadece yapanın bilmesi yeter. Parasal Zekâ zenginleştirir dememin sebebi de budur. Peki ne yapalım, kredi kullanmayalım mı? Tabii ki kredi kullanalım, ancak hangi şartlarla kullandığımızı ve bize gerçek getirisi ile bizden gerçek götürüsünü bilerek…

Peki sıfır faizle kredi nasıl oluyor o halde? Bunca kampanya yapan insan işini bilmiyor da Hakan Turgut mu biliyor? Sıfır faizin nasıl olduğunu bankacılar daha iyi açıklayabilirler ama bir de benim ağzımdan duyun. Bankalar, şirketlerle aralarında anlaşma yaparlar. Anlaşmaya göre derler ki biz sizin müşterilerinize sıfır faizle kredi açalım, siz de satıştan elde ettiğiniz kârın bir kısmını bizimle paylaşın. Sonuç olarak gerçek fiyatı 19.000 TL olan otomobil ya da herhangi bir ticari eşya faizi de üzerine eklenerek 20.000 TL'ye size satılır. Sonra satış fiyatına faiz bedeli olarak eklenmiş olan 1.000 TL'lik rakam bankaya verilir. Böylece satın aldığınız ürünün satış fiyatına faiz bedeli eklenmiş olur. Siz de sıfır faizle kredi almış olursunuz!

Kredi kuruluşlarının faiz uygulamaları da gerçekten ilginçtir. Kreid veren kurumlar bileşik faiz uygular ama bunu basit faizmiş gibi ifade eder. 10.000 TL kredi kullandığınızda aylık faizi 300 TL ise 500 TL kredi borcu ödediğinizde önce faiz borcunuz hesaptan düşülür. 500 TL'den 300 TL faiz borcu düşülünce geriye 200 TL kalır, o da gerçek borcunuz olan 10.000 TL'den düşer. Geriye anapara olarak 9.800 TL borcunuz kalır. Sonra bu 9.800 TL tutarındaki borcunuz için yeni faiz işletilir.

Başka bir uygulama da faiz oranlarıyla ilgilidir. Aylık faiz oranı bugünlerde %1,35. İnsanlar bu rakamı 12 ile çarparak yıllık faiz oranına ulaşmaya çalışırlar. Yapalım: 12 x 1,35 = 16,2 Demek ki, yıllık %16 faiz ile borç alıyoruz derler. Diğer taraftan hazine bonosu ve devlet tahvillerinin yıllık faiz oranları da %16. Kredi veren kurumlar para satan kurumlardır. Soruyorum, siz 16 lira maliyeti olan bir ürünü yine 16 liraya satar mısınız? Cevabınızı duyar gibiyim, satmazsınız, kredi kurumları da satmaz. Demek ki bu işin içinde başka bir iş var. Burada hesap basit değil bileşik faizle yapılmalıdır. Bileşik faizle bu hesabı yaptığınızda size aldığınız kredinin maliyeti yaklaşık iki katı çıkar yani %16 değil de %30. Kaç katı olduğunu net olarak söyleyemeyiz, çünkü vade uzadıkça aradaki fark büyür. Dolayısıyla kredi alırken ne kadar kısa vadeli alınırsa o kadar iyidir. Bu hesap doğrudur işte, çünkü size kredi veren kurum da sonuçta bir risk alıyor

ve bu riskin bedelini de ödemekle yükümlüsünüzdür. Bu son derece normal bir iş ilişkisidir, önemli olan gerçekte ne kadar bedel ödediğinizi bilmenizdir.

Danışmanlığını yaptığım kuruluşlardan birine kredi almak için bir bankanın şube müdür yardımcısı ile müzakere ediyordum. Bankacı bana bir kredi tablosu çıkardı ve yıllık kredi faizinin %10 olduğunu söyledi. Ben de bunun imkansız olduğunu söyledim ve onun basit faizle yaptığı hesabı bileşik faizle yaptım. Sonuç %22 çıktı. Ona gerçek faiz oranının %22 olduğunu söylediğimde ise çok sinirlendi ve bana şiddetle karşı çıktı. Aslında müşteri ilişkileri açısından bunu yapmaması gerekiyordu ama zannediyorum sinirlerine hakim olamadı. Bana kaç yıllık bankacı olduğundan ve işinde ne kadar tecrübeli olduğundan bahsetti. Ben de mesleğine ve kendisine saygı duyduğumu ancak danışmanlık yaptığım kuruma gerçek oranı belirtmek zorunda olduğumu onlar bu rakamlarla uygun görürlerse ancak kredi anlaşmasının yapılabileceğini söyledim. Gözlerindeki ifade hala dün gibi aklımda! Bazen işinizi yapmaya çalıştığınızda şımarık ve ukala olarak muamele görebiliyorsunuz. Ya da piyasa tabiriyle "ölücü" olarak tanınabiliyorsunuz. Her işin bir cilvesi var, finansal danışmanlığınki de bu sanırım.

Paranızı Nasıl Alırsınız?

Basit mi, bileşik mi? Basit ve bileşik faiz arasındaki farkı biraz daha açalım. Basit faizi hesaplamak çok kolaydır, aylık %2 faiz oranıyla yıllık faiz 12 x %2 = %24'tür. Bileşik faiz hesabıyla ise aylık %2 faizle bir kredinin bize yıllık maliyeti;

(1 + %2) - 1 = %26,8. Bu en kısa vadede bir yılda böyledir, vade ne kadar büyürse aradaki fark da o kadar büyür. Eğer kredi alan konumundaysanız bu durum sizin aleyhinizeyken, kredi veren konumundaysanız ya da tasarruf eden lehinizedir. Para bir güçtür, babamın sevdiğim bir sözü var, "para adamın silahıdır" der. Babama hak veriyorum ama daha da ileri gidiyorum, kullanmasını bilen biri için bence para silahtan daha güçlüdür.

72 Kuralı

Zengin olmanın matematiği, ayrıca bir kitabın konusu. Size hayatınızı kolaylaştıracak bazı ipuçları vermek istiyorum. Bunlardan biri de 72 kuralıdır. 72 kuralı herhangi bir paranın, ne kadar sürede kendini ikiye katlayacağını hesaplamak için kullanılır. Çok basit bir tekniktir. 72 sayısını paranızın büyüme oranına böldüğünüzde çıkan sonuç yaklaşık olarak paranızın ne zaman ikiye katlayacağını verir. Örnek verelim, eğer bankaya 1.000 TL yatırıyorsanız ve yıllık %12 net getiri elde ediyorsanız paranızın ne kadar sürede iki katına çıkacağını hesaplamak için 72'yi 12'ye bölersiniz. 72 / 12 = 6. Demek ki paranız yaklaşık 6 yıl sonra iki katı değere yani 2.000 TL'ye ulaşıyor. 72 kuralının yaklaşık bir değer vereceğini özellikle vurguluyorum, bu kesin sonuç değildir. Ama tutarlı bir sonuçtur.

72 kuralı yatırım hayatınızı da kolaylaştırabilir. Bundan 3 yıl önce 50.000 TL ödeyerek aldığınız bir ev bugün 100.000 TL ise yani iki katına çıkmışsa, 72 kuralıyla yıllık ortalama ne kadar prim yaptığını hesaplayabilirsiniz. 72 / 3 = 24. Sonuç, evinizin yıllık ortalama %24 prim yaptığınız gösteriyor.

Paranın matematikle ilişkisi hayatımızı hem kolaylaştırır, hem de bizi zenginleştirir. Son olarak yatırım konusundaki bilinç ve bileşik faizle ilgili sevdiğim bir örneği paylaşmak istiyorum. Kızılderililer 1626 yılında Manhattan adasına karşılık $24 alıyorlar. O parayı Kızılderililer 1626 yılında %8 faize yatırmış olsalardı, 2001 yılında paraları 82 trilyon dolar olacaktı. 1990'da adaya sadece 47 milyar dolar değer biçilmişti. Dolayısıyla Kızılderililerin adayı satın alacak kadar parası olacak ve orada yaşayan 1.5 milyon kişinin her birine göç etmesi için 55 milyon dolar verebileceklerdi.

VERGİ ÖDEMELERİNİZİ AZALTMANIN YOLLARI

Bugünün hazırlıkları yarının başarılarını belirler.

Anonim

Benjamin Franklin'e göre hayatta kesin olan iki şey vardır: Biri ölüm, diğeri vergiler! Vergi planlaması hem devletler hem de bireyler açısından çok önemlidir. Devlet açısından değerlendirildiğinde, toplumdaki bireylerin yaşam standardının ve refah düzeyinin yükselmesi, yeni istihdam alanlarının oluşturulup yatırımların yapılması, ülke borçlarının ödenmesi ve daha birçok hizmet vergilerimizi düzenli olarak ödememize bağlıdır. Bireysel olarak değerlendirildiğinde ise, vergilerimizi optimum seviyede ödeyecek şekilde vergi planlaması yapmak ve yasal olarak bize tanınmış olan hakları sonuna kadar kullanmak kendimize ve ailemize daha fazla ödeme yapmak anlamına gelir.

Ödediğimiz hemen her kuruşun içinde vergi vardır. Faturalarımızda, ev alışverişlerimizde, yatırımlarımızda… Genel olarak bir insan iki tür vergiye tabidir. Gelir vergisi ve kurumlar vergisi. Gelir vergisini şahıs şirketi sahipleri ve ücretli çalışanlar gibi gerçek kişiler öderken, kurumlar vergisini sermaye şirketleri, kooperatifler, iktisadi kamu müesseseleri, dernek ve vakıflara ait iktisadi işletmeler ile iş ortaklıkları gibi tüzel kişiler öder. Aşağıdaki tabloda 2009 yılına ait gelir vergisi ve kurumlar vergisi oranlarını bulacaksınız.

Tablo güncel

2005 Yılı Ücret Gelirlerine Uygulanacak Gelir Vergisi Oranları (Yeni Türk Lirası)	
8.700 Türk Lirasına kadar	%15
22.000 Türk Lirasının 8.700 TL'si için 1.305 TL, fazlası	%20
50.000 Türk Lirasının 22.000 TL'si için 3.695 TL, fazlası	%27

50.000 Türk Lirasından fazlasının 50.000 TL’si için 11.525 TL, fazlası %35

2009 Yılı Kurumlar Vergisi Oranı %20

Yukarıdaki tabloya göre yıllık 12.000 TL ücretle çalışan birinin ödeyeceği gelir vergisini hesaplayalım. Yıllık kazanç 12.000 TL olduğundan bunun 8.700 TL’ye kadar olan bölümü için 1.305 TL vergi ödenecektir. Bu çalışan, 12.000 TL’den 8.700 TL’yi çıkarırsak, kalan 3.300 TL’lik kısım içinse %20 oranında bir gelir vergisine tabidir bu da 660 TL demektir. Toplam ödeyeceği vergi 1.305 TL + 660 TL = 1.965 TL olacaktır. Sonuçta kazancının %16,37’sini vergi olarak ödemiş olacaktır.

Ücret gelirleri ve ücret dışı gelirlere uygulanan vergi oranları arasında fark vardır. Bu fark vergi planlaması açısından çok önemlidir. Ücret dışı gelir vergisi oranı daha yüksektir. Vergi ödeme sistematiği bu farkı en iyi şekilde ortaya koyar:

Maaşlı Çalışan	**Kendi İşini Yapan**
Kazanır	Kazanır
Vergi Öder	Harcar
Harcar	Vergi Öder

Vergi oranlarına bakıldığında kendi işini yapanlar daha fazla vergi ödüyormuş gibi görünebilir. Ancak birçok durumda gerçekler böyle değildir. Çünkü maaşlı çalışan birinin kazancı daha eline geçmeden vergisi hesabından düşülür. Brüt maaşı 1.000 TL olan birinin eline vergileri düşüldükten sonra yaklaşık 650 TL para geçer. Kazandığı para daha eline geçmeden vergisini ödemiştir. Sonra kalan 650 TL’yi harcayarak bir ayı geçirir.

Kendi işini yapanların vergi ödeme sistematiği farklıdır. Onlar da ücretli çalışanlar gibi öncelikle kazanırlar. Ancak kazandıklarının vergisini hemen vermezler, harcamalarını yaparlar. Fatura ettikleri harcamalarını da vergiden düşerler. Kendi işini yapan birinin 1.000 TL kazandığını varsayalım. Toplamda 900 TL tutarında bir fatura beyan eder ve bu harcamaları şirketi

adına yaptığını belgelerse bunun vergisi alınmaz. İnsanlar vergilerini kazançları üzerinden öderler. Dolayısıyla 1.000 TL kazanmış olan bir girişimci 900 TL harcama yaptığını belgelerse şirketi adına, 100 TL kazanç elde etmiş olur. Sonra da bu 100 TL kazancın vergisini öder. 100 TL kazancın %20'si 20 TL'dir. Bu örneğe göre maaşlı çalışan biri 1.000 TL kazandığında SSK primleriyle birlikte bunun yaklaşık %35'i olan 350 TL vergi öderken, kendi şirketinin sahibi olan biri 20 TL ödemektedir.

Vergi planlaması yapmak ve vergi ödemelerinizi azaltmak için kullanabileceğiniz 4 temel strateji vardır:

1. Vergi indirimlerinizi artırmak
2. Sermaye kazançlarından elde edilen gelirinizi artırmak
3. Vergiden muaf yatırımlar yapmak
4. Vergi ödemelerinizi ertelemek

Şimdi bu dört stratejiyi sırasıyla inceleyelim:

1. **Vergi İndirimlerinizi Artırmak**

Vergi indirimlerinizi iki yolla artırabilirsiniz. Bunlardan birincisi, vergi ödemelerinizi erteleyen ve düşüren hayat sigortaları ya da bireysel emeklilik sigortaları gibi bir yatırım yapmaktır. Hükümetler bireysel emeklilik sigortalarına ve hayat sigortalarına yapılan yatırımları teşvik etmek için yatırımcılara bazı vergi avantajları sunarlar. Bu avantajlardan en önemlisi yatırım yaptığınız paraya dokunmadığınız sürece onun vergisini ödemek zorunda olmamanız ve yatırımınızı geri alırken de daha düşük vergi ödemekle yükümlü olmanızdır. Bir başka avantaj ise yaptığınız sigorta yatırımlarını aynı zamanda şu anki vergi ödemelerinizde indirim yapmak için kullanabilirisiniz. Rakamlar yalan söylemez, bir örnekle açıklayalım. Diyelim 1.000 TL kazandınız ve bu parayla tasarruf mevduatına yatırım yapmak istiyorsanız. Kazancınızın yaklaşık %35'i vergi kesintisi olarak düşer ve elinize 650 TL geçer. Bu 650 TL ile yıllık %10 getiri sağlayan bir tasarruf mevduatına yatırım yaparsanız 20 yıl sonra elinize vergiler hariç 4.373 TL geçer. Buna karşın bireysel emeklilik sigortası yatırımı yapmaya kalktığınızda kazancınız olan 1.000 TL'yi olduğu gibi bireysel emeklilik

fonuna aktarabilir ve bunun için vergi istisnasından faydalanabilirsiniz. 20 yıl boyunca %10 getiri ile 1.000 TL'yi değerlendirdiğinizde toplam 6.727 TL birikiminiz olur. Bu tutarın da %25'i vergiden muaftır, kalanı stopaja tabidir. Gördüğünüz gibi arada vergiler hariç 2.000 TL'nin üzerinde bir fark oluştu ki bu sadece 1.000 TL'lik bir yatırım yapmak istediğimizde ortaya çıkan farktır. Vergiler düşüldüğünde bu fark daha da artacaktır.

İkincisi ise evinizi kredi ile aldıysanız bu krediyi ya da almayıp almayı düşünüyorsanız mortgage (uzun vadeli ipotekli ev kredisi) sistemini vergi kalkanı olarak kullanmaktır. Bu sisteme göre krediyle alacağınız konut için ödediğiniz bedeli vergiden düşebiliyorsunuz. Detaylarını bankacınızdan öğrenebilirsiniz. Şimdilik bu sistemin bir vergi kalkanı ve yatırım aracı olarak kullanılabileceğinin bilinmesi yeterlidir.

1. **Sermaye Kazançlarından Elde Edilen Gelirinizi Artırmak**

Kazançlarınızı hisse senedi, bono ya da gayri menkul yatırımı yaparak elde etmeniz durumunda da vergi avantajı sağlamış olursunuz. Diyelim ABC şirketinin 1000 adet hisse senedini, tanesine 10 TL ödeyerek aldınız. Bu hisse senedini elinizde bir yıldan fazla tutmanız durumunda elde edeceğiniz alım satım kazancı için vergiden muaf tutulursunuz. ABC şirketinin hisse senedine yatırım yaptınız ve aldıktan sonraki 13. ay tanesini 15 TL fiyatla sattınız diyelim. Bu durumda size toplam maliyeti 10.000 TL olan yatırımınızı 13. ay sonunda 15.000 TL karşılığı satmış ve toplam 1000 x (15 - 10) = 5.000 TL sermaye kazancı elde etmiş olursunuz ama hisse senedini bir yıldan fazla süreyle elinizde tuttuğunuz için vergilendirilmezsiniz. Böylece normalde %10 stopaj ödeyeceğiniz bir para için hiç vergi ödememiş olursunuz. Ya da vergiye tabi bir kazanç elde edecekseniz, yani bir yıldan daha az bir süre hisse senedinizi elinizde tuttuysanız, vergi ödemenizi hisse senedinizi o an için satmayıp elinizde tutarak yatırımınız değer kaybetmediği sürece erteleyebilirsiniz.

1. **Vergiden Muaf Yatırımlar Yapmak**

Hazine bonoları ve devlet tahvilleri de önemli vergi avantajları sağlar. Hazine bonosu ve devlet tahvili faiz geliri ve alım-satım kazançlarından

elde edilen tutarın 2009 yılı için 17.900 TL'lik bölümü gelir vergisinden istisna edilmiştir. Bu da vergiden istisna olan ve güvenli bir yatırım aracı isteyip riskini düşük tutmak isteyen yatırımcılar için en iyi seçenektir. Buna benzer bir durum gayri menkul yatırımları için de söz konusudur. Buna göre satın aldığınız konutu, işyerini ya da arsayı, sahip olduğunuz tarihten itibaren 4 yıl geçtikten sonra satarsanız, satış bedeli ne olursa olsun vergi ödemezsiniz. Ancak 4 yıldan önce satmanız durumunda gelir vergisi ödersiniz.

1. **Vergi Ödemelerinizi Ertelemek**

Yasalara göre vergi kaçırmak suçtur. Ancak vergiden kaçınmak yasaldır. Buna göre bazı durumlarda şirket sahipleri vergi ödemelerini sıfır faizle (gerçek sıfır faiz!) 3 yıla kadar erteleme imkanına sahiptir. Bunun için birkaç yolu var. Satıştan doğan kazançlarınızı yenileme fonu altına yazarak muhasebeleştirirseniz verginizi 3 yıl erteleyebilmeniz mümkündür. Kişiler için de önceki başlıklarda bahsettiğimiz hayat sigortası, bireysel emeklilik sigortası ve hisse senedi yatırımı yaparak vergi ödemelerinizi erteleyebiliyorsunuz. Çünkü hisse senetlerinizi satmadığınız müddetçe vergiye tabi olmadığınız gibi, hayat sigortası ve bireysel emeklilik sigortanızı da nakde çevirmediğiniz müddetçe vergiye tabi değilsiniz. Zaten bu araçları nakde çevirip vergiye tabi olsanız da ödeyeceğiniz vergi oranları normal vergi oranlarına göre daha düşüktür.

Vergi planlama ve vergi yönetimi konusunda bu stratejileri paylaştıktan sonra son olarak şunu tavsiye ederim. Vergiler konusunda önemli olan vergi ödemelerini en aza indirmek değil, kazancınızı en yükseğe çıkarmaktır.

İKİNCİ BÖLÜM
PARASAL ZEKÂ İLE PARA YÖNETİMİ

- Nakit Paranın Yönetimi
- Nakit Para Yönetimi Araçları
- Borçlarınızdan Kurtulmanın Yolları
- Tasarruflarınızı Otomatikleştirmenin Sırrı
- Kredi Kartlarını Ne Zaman Kullanmalı Ne Zaman Kullanmamalıyız?
- Kendi Kredi Notunuzu Hesaplayın
- Kredi Kartı Harcamalarınızı Kontrol Etmenin Yolları
- En Ucuz Tüketici Kredisi Nasıl Alınır?
- Ev Sahibi Olmanın Püf Noktaları
- Gayri Menkul Yatırımı Yaparak Nasıl Para Kazanırsınız?
- Araba Satın Alırken Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar

Para sizi mutlu etmez, ama sinirlerinizi yatıştırabilir.

Sean O’Casey

: Bu minyet bende yok Osman Bey, ama sizde var.

PARASAL ZEKÂ İLE PARA YÖNETİMİ

Kazanmak, bazı zamanlarda gerçekleşecek bir kavram değil, her zaman geçerli olması gereken bir tutumdur.

Vince Lombardi

Dokunabildiğin tüm parayı biriktir.

Hollanda Atasözü

Ne güzel demiş atalarımız, "her yiğidin bir yoğurt yiyişi vardır" diye. Dünyanın gelmiş geçmiş en zengin insanlarından birkaçının nakit paraya verdiği değer konusundaki öykülerini paylaşacağım.

Rockefeller 80 yaşına gelir. Artık iyice yaşlanmıştır ve eskisi gibi dinç değildir. Malikanesi de çok büyük olduğundan ve içinde balık tutması için bir de göl barındırdığından ona güçlük çekmemesi için bir elektrikli araç almayı teklif ederler. Rockefeller’in cevabı ilginçtir. Bana elektrikli bir araç alacağınıza onun parasını verin der! Bunu dediği sırada Rockefeller dünyanın en zengin adamıydı. Bugün bile gelmiş geçmiş dünyanın en zengin adamı olduğu söyleniyor ve yazılıyor.

Wal-Mart marketler zincirinin sahibi Sam Walton nakit yönetimi konusundaki duayenlerden biridir. Askeri kökenli olması onun disiplinini açıklamaya yeterli. O kadar büyük bir şirket kurdu ki, mirası dört varisi arasında paylaşıldığı halde dört varisinin her biri Forbes’un dünyanın en zengin insanları listesinde listesinde kendine yer bulmuştur. Sam Walton’ın yaşamında gurur duyduğu konulardan bir tanesi Wal-Mart’ın işlerini büyütürken net 40 milyon dolarlık servete sahip oluncaya kadar bir uçak satın almamış olması ve kendine ait kamyonetiyle marketleri arasında seyahat etmesidir. Böylece hem denetime gitmiş oluyor, hem de stok yönetimi açısından denetlemeye gittiği marketlerin ihtiyacı olan ürünleri götürmüş oluyor ve iki işi aynı anda yapmış oluyordu. Bunun diğer avantajı da sahip olduğu nakdi kendi lüksü için değil, işini büyütmek için harcama avantajını Sam Walton’a sunmasıdır.

Warren Buffet ise dünyanın en zengin insanları listesinde son 20 yıldır kendisine ilk üçte yer bulur. 40 milyar doların üzerinde kişisel serveti olan

Warren Buffet’ın bugün bile 1957 yılında satın almış olduğu evde yaşadığını biliyor muydunuz? 2004 temmuz ayında hayatını kaybeden eşi Suzan Buffet onun için, Warren’ın bir evden beklediği tek şey gece yatarken okuyabileceği bir kitap ve gece lambasıdır der. Nakit yönetimi konusunda o kadar hassastır ki, Bershire Hathaway şirketinin yıllık raporlarını maliyeti düşük olsun diye renkli değil, siyah beyaz bastırır.

Bu örneklere karşılık yine dünyanın en zenginlerinden olan Brunei Sultanı’nın ise Kıbrıs’ta yaptığı bir tatil sonrası, otelden çok memnun kaldığı için personele 170.000 dolar bahşiş bıraktığı söylenir. Bence nakit yönetimi konusundaki alışkanlıkları parayı nasıl kazandıkları ile yakından ilgilidir. Parayı kolay kazanan insanlar kolay harcamaya meyilliyken, zor kazanan insanlar daha zor harcıyor olabilirler

Ülkemizde de bu konuda rahmetli Vehbi Koç’a atfedilen bir hikaye vardır. Hikayenin doğru mu yoksa yanlış mı olduğunu kontrol etme imkanım olmadı, ancak önemli olan hikayenin verdiği mesaj bence, dolayısıyla paylaşmakta sakınca görmüyorum. Vehbi Koç’un oğlu kendine bir yat alır. Vehbi Koç’a derler ki, efendim siz çok çalışıp çabalıyor ve ülke için üretim yapıyorsunuz bir yatınız yok, ama oğlunuz kendine bir yat almış. Vehbi Koç’un cevabı bence mükemmeldir, eee der onun babası Vehbi Koç, benimki değil!

Peki nakit yönetimi neden önemlidir ve ne işe yarar? İşte cevabı:

- Acil ihtiyaçlarla nakit varlıkları dengeler.
- Finansal hedeflerimize ulaşmamız için tasarrufları otomatikleştirir.
- Yapacağımız yatırımların potansiyel getirisini yükseltir.

Likidite, yani nakit paraya sahip olmak bir ihtiyaçtır. Likidite ihtiyacının bize sağladığı önemi avantajlar vardır. Bu avantajlardan bir tanesi güvencedir. Cebinde ihtiyacını karşılayacak kadar nakit parası olan biri, olmayana göre daha rahat uyuyabilir. Nakit varlığı olan kişi ise olmayana göre daha sağlıklı düşünüp daha doğru kararlar verebilir. Likidite aynı zamanda yatırım fırsatlarına karşı daha uyanık olunmasını sağlar. Nakit parası olan birisi, onu değerlendirebileceği bir araç arar. Dolayısıyla karşısına çıkabilecek fırsatlara hem daha açıktır, hem de kendisi için en uygun olduğunu düşündüğü seçeneği değerlendirmeye daha fazla

meyillidir. Nakit parası olmayan biri yatırım fırsatlarına ne kadar açık olursa olsun, onu değerlendirme lüksüne sahip olamayacaktır. Likidite ihtiyacının en fazla hissedildiği durumlar beklenmedik olaylardır. Bunlardan belki de en önemlisi hastalıktır. İnsan yaşamını parasal bir değerle ifade edemeyiz. Bu sebeple kendimiz ya da bir yakınımız sağlık problemiyle karşılaştığında onu finanse etmek kendisi bunu yapamıyorsa aynı zamanda bütün yakınlarının görevidir. Hele ki sağlık problemi kendimize aitse bu durum daha zordur çünkü hem hasta da olsanız para kazanmak zorunda olabilirsiniz, hem de paranızın sağlık giderlerine su gibi akması durumuyla karşılaşabilirsiniz. Böyle bir durumda belki de yıllarca süren yoğun emek ve çalışmayla elde ettiğiniz her şeyi elden çıkarmak durumunda kalabilirsiniz. Kaza da en az sağlık problemi kadar tehlikelidir ve bir kaza geçirdiğinizde de likidite ihtiyacınız sigortanız olsa dahi anında yükselir. Çünkü sigorta tedavi masraflarını belli limitler dahilinde karşılar. Karşı taraflara kaza esnasında verilecek zararların da karşılama limitleri vardır. O sınırların üzerine çıktığınızda sigortanın karşılamadığı tutarı kendiniz karşılamak zorunda kalabilirsiniz. Borçlu olduğunuzda da durum aynıdır. Eğer borcunuz varsa en fazla ihtiyaç duyduğunuz şey nakit paradır

Nakitte olmanın bir başka avantajı daha vardır. Yukarıda bahsettiğim kaza, hastalık ya da borç gibi nakit ihtiyacı doğran durumlarda nakdiniz yoksa ne yapacaksınız? Böyle bir durumda gayri menkulünüzü ya da otomobilinizi satmak zorunda kalabilirsiniz. Bu satışların benim açımdan hiçbir sakıncası yok, ancak ihtiyacınız olduğunda satıyorsanız %20-%30 oranında piyasa değerinin altında satmaya razı olmanız gerekir. Bence nakitte olmanın tek avantajı sahip olduklarınızı değerinden aşağıya satmamak olsa bile buna değer.

Likiditenin Riskleri

Elinizde nakit para bulundurmanın avantajlarının yanı sıra bazı dezavantajları ve beraberinde getirdiği riskler de vardır. Bunlar:

- Yatırım-getiri dengesi riski
- Harcama riski

Yatırım-getiri dengesi riski, yüksek likidite oranının düşük getiri anlamına gelmesidir. Eğer ihtiyacınızdan fazla miktarda nakit paranız varsa, ihtiyacınızdan fazla olan kısmı yatırıma yönlendirebilme imkanından yoksun kalıyorsunuz demektir. Bu da normalde yatırım yapıp para kazandırabileceğiniz bir parayı atıl tutmanız anlamına gelir ki, son derece yanlış bir tutumdur.

Harcama riskinin çok basit bir tanımı var. Nakit parayı harcamak daha kolaydır. Eğer nakit paranız varsa ve satın almak istediğiniz bir şeyler varsa o parayı istekleriniz için kullanmak isteyebilirsiniz. Bunun tek çözümü sizin iradenizin bu konuda yeterince güçlü olması ve harcamalarınızı istekleriniz için değil ihtiyaçlarınız için yapmanızdır.

NAKİT PARA YÖNETİMİ ARAÇLARI

İşiniz ve hayat banka hesabınız gibidir,
yatırdığınızdan fazlasını çekemezsiniz.

William Feather

Nakit paranızın olması iyidir. Eğer nakdiniz varsa bu dünyadaki şanslı insanlar arasındaki yerinizi almışsınız demektir. Paran mı var, derdin var derler ya hani, sanki bu özellikle nakit parası olanlar için söylenmiş gibidir. Çünkü nakit paranız varsa bunu değerlendirebileceğiniz birçok araç vardır:

- Mevduat hesapları
- Vadeli
- Vadesiz
- Yatırım hesapları
- Yatırım fonları
- Hisse senetleri
- Tahvil – bono
- Eurobond
- Altın

Mevduat hesapları vadeli ve vadesiz olmak üzere ikiye ayrılır. Mevduat hesapları daha çok tasarruf etmek, faturaları otomatik olarak ödemek, paramızı yanımızda nakit olarak taşımaktansa güvenli bir kasada bizim adımıza tutulmasını sağlamak ya da tasarruflarımızın enflasyon karşısında değer kaybetmesini önlemek gibi günlük ihtiyaçlarımız karşılamak amacıyla kullanılır. Kazancı düşük olmakla birlikte güvenlidir. Vadeler bankalarla karşılıklı anlaşarak belirlenir. Vade uzadıkça kazanç miktarı da yükselir. Hesaplarınızdaki paralar %15 stopaj kesintisine tabidir. Brüt %15 getiri oranıyla bankaya paranızı yatırdığınızda %15'lik kesinti yapıldıktan sonra %15 x 0,85 = %12,75 net getiri elde edersiniz

Yatırım hesapları hisse senedi işlemleri, yatırım fonu işlemleri, altın yatırımı, yatırım fonu alım satımı, eurobond yatırımı ve repo yapabileceğiniz fonksiyonel hesaplardır. Yatırım hesabı, paranızı etkili ve

verimli bir şekilde yönetmenize olanak tanır ve yatırım araçları arasında akışını kolaylaştırır. Kullanılan yatırım aracına göre kazancı, vadesi ve vergi oranı değişir. Yatırım hesabı altında yapılan işlemlerden hisse senedi, yatırım fonu ve tahvil-bono en fazla tercih edilen yatırım araçlarıdır.

Yatırım fonları, profesyonel portföy yöneticileri tarafından oluşturulmuş olan ve birkaç yatırımı birden bünyesinde barındıran seçeneklerdir. Değişik oranlarda repo, hisse senedi, tahvil ve bonoyu bünyesinde barındırır. Yüksek riskli (A tipi) ve düşük riskli (B tipi) olmak üzere ikiye ayrılır. Portföyünün en az %25'i devamlı olarak hisse senetlerine yatırılan fonlar A tipi fon, diğerleri ise B tipi fon olarak adlandırılır. Portföy çeşitliliği sağladığı ve kolaylıkla nakde çevrilebildiği için riski düşüktür. Riski düşük olduğu için getiri potansiyeli de düşük olan güvenli yatırım araçlarıdır. A ve B tipi fonlarında %10 stopaj kesintisi nihai vergidir.

Hisse senedi alarak bir şirkete ortak olursunuz. Hisse senetleri kazancı yüksek, riskli yatırımlardır. Risk oranı yüksek olduğu ve "içeriden" manipülasyona açık olduğu için birçok tasarruf sahibi açısından yeterince güvenli bulunmaz. Bir yıl ve üzerinde bir zaman boyunca elde tutulduğunda vergiye tabi tutulmaz. Bir yılın aylındaki sürelerde %10 stopaja tabidir.

Devlet iç borçlanma senetleri olan tahvil ve bono, kazanç potansiyeli düşük olmasına rağmen güvenli bir yatırım aracı olması dolayısıyla tercih edilir. Vadesi bir yıldan az olanlara bono, bir yıldan uzun olanlara tahvil adı verilir. Faiz gelirinden ya da alım satım kazancından dolayı %10 stopaja tabidir.

Aşağıda, nakit para yönetimi araçlarını özellikleriyle birlikte gösteren bir tablo yer alıyor.

	Kazanç Potansiyeli	**Güvenlik**	**Vade**	**Vergi**
Repo	Düşük	Yüksek	Değişken	%15
Tahvil – Bono	Düşük	Yüksek	Değişken	**%10**
Hisse Senedi	Yüksek	Düşük	Değişken	**%10**
Yatırım Fonu	Değişken	Değişken	Değişken	**%10**

BORÇLARINIZDAN KURTULMANIN YOLLARI

Bir arkadaşından borç para istemeden önce

hangisine daha çok ihtiyacın olduğunu iyi düşün.
Amerikan Atasözü

Borç verenin hafızası, borç alandan daha kuvvetlidir.
Benjamin Franklin

Borçlanmanın tarihi çok eskilere dayanır. Babillilerde tüketim ürünleri için borçlanabilmek mümkündü. Bugünkü bankacılık sistemine benzer bir sisteme sahiplerdi, sadece bankalar yerine tefeciler vardı. Biri borçlanmak istediğinde ondan güvence istenirdi, teminat ya da ipotek gibi. Eğer malvarlığı olarak bir güvence sunamıyorsa, borçlanacak kişi kendini teminat olarak gösterebilirdi. Bunun karşılığında da eğer borcunu ödeyemezse köle olarak satılırdı. Eski tarihçilerden Yunanlı Herodot, dünyanın yedi harikasından biri olan 50 metre yüksekliğinde, 18 kilometre uzunluğunda ve yan yana 6 atın koşabildiği Babil'in surlarının bu köleler tarafından yapıldığını nakleder. İlginç olan ise, bu kölelerin üçte ikisinin savaş esiri değil, borcunu ödeyemediği için özgürlüklerini kaybetmiş Babillilerdi.

Bir insan nasıl olur da kendini teminat göstererek borçlanabilir? Nasıl bir duygu yoğunluğu ya da tüketim ürünü böyle aptalca bir riskin alınmasına neden olur? Basit bir cevabı var: İnsan, istediği şeylerin hemen olmasını istiyor. Ruhen ve bedenen hemen tatmin olmak istiyor. Sahip olduğunda hissedeceği sevinç insanları harekete geçiriyor. Buna karşın sıfırdan başlayıp parasını iyi idare ettiği için her geçen gün daha da özgürleşen, paranın satın alabileceği daha çok şeye sahip olan insanlar vardır. Paraya köle olan ya da paraya hükmeden insanlar arasındaki en belirgin fark, sahip oldukları inançlardır. İnançları dolayısıyla bazı insanlar önemli bir markanın 200 liralık gömleğini giymediği zaman rahatsız olurken, bazıları da tasarruf etmeyip yatırım yapmadıkları zaman rahatsız olurlar. Bu durumda borçlara olan yaklaşımımızı ve finansal durumumuzu değiştirmek ancak inançlarımızı değiştirmekle mümkün olabilir. Çünkü insanlar birçok durumda mantıklı düşünceleri ve rasyonel kararları ile değil, duyguları ile karar verirler.

İlk Milyona Giden Yol isimli kitabında Bodo Schafer borçlardan kurtulmak için aşağıdaki pratik önerilerden bahseder:

- Kendinizi uzun vadeli hedefinize yönlendirin. Düşündüğünüz, söylediğiniz ve yaptığınız şeyin hedefinize ulaşmada yardımcı olup olmadığını sorgulayın.
- Parayla ilgili inançlarınızı değiştirin.
- Kredi kartlarınızı kesip atın, hemen şimdi!
- Tüm alacaklarınızı listeleyin ve size borcu olan kişileri ziyaret edip bizzat tahsilat yapın.
- Borçlu olduğunuz kişilerle konuşun ve yeni ödeme planları oluşturun.
- Aylık olarak ödeyebileceğiniz rakamın yarısını teklif edin. Böylece hem tasarruf etme imkanına kavuşmuş olur, hem de ödemelerinizi aksatmanda yapma şansına sahip olursunuz. (Bknz. 50/50 Kuralı)
- Yeni kazanç kaynakları araştırın.
- Her ay harcayacağınız bir üst rakam ve kazanacağınız bir alt rakam belirleyin.

50/50 Kuralı

50/50 kuralı borç yönetimindeki en önemli unsurlardan biridir. İnsanların önemli bir bölümü borçlu olduğu kişiye kazancından artırabildiği bütün parayı ödeyip bir an önce borçlarından kurtulmak ister. Ne yazık ki bu durum kişiyi zor durumdan kurtarmaz, çünkü yedek akçeniz yoksa hareket kabiliyetiniz de yoktur. Para, hareket özgürlüğü ve seçenek fazlalığı sağladığı için kıymetlidir ve zenginlik aracıdır. 50/50 kuralına göre, kazandığınız paradan borç ödemelerinize ayırabileceğiniz tutarın %50'sini borçlarınızı ödemek için kullanmalı, kalanını ise kimsenin bilmediği bir tasarruf hesabına aktarmalısınız. Buna göre 1000 TL kazanan biri 800 TL harcıyor ve borç ödeyebileceği 200 TL parası kalıyorsa, bu rakamın 100 lirası ile borçlarını ödemeli diğer 100 lirayı ise tasarruf etmeli ya da yatırıma yönlendirmelidir. Böylece borçlu da olsanız bir miktar nakdiniz olur. Bu nakit sayesinde borcunuzu ödemeye devam ederken varlık oluşturma planları yapabilirsiniz. Acil durumlara hazırlıklı olursunuz. Kendinize güveniniz gelişir. Sizi sıkıştıran alacaklılarınızı susturabilirsiniz.

Bilge Bahçıvan

Çocuğun biri bir gün ormanda gezmeye gitmiş ve büyük bir düzlükte bir eve varmış. Evin her iki tarafında da büyük bir bahçe ve bahçelerin her birinde birer bahçıvan varmış. Ama her iki bahçe de birbirinden çok farklıymış. Bahçelerden biri tamamen yabani ve zararlı otlarla doluymuş. Bahçıvanı da çok sinirli biriymiş, sürekli zararlı otları yoluyor ve küfrediyormuş.

Diğer bahçeninse her tarafında çiçekler açıyormuş ve çok güzelmiş. Bu bahçedeki bahçıvansa bir ağacın gölgesinde oturmuş ıslık çalıyormuş. Kendinden çok emin bir görüntüsü varmış. Çocuk bu bahçıvana yaklaşmış ve niye diğer bahçıvanın bahçesi çok çalıştığı halde otlarla doluyken, onunki bu kadar güzel ve çiçeklerle dolu diye sormuş. Kendinden emin cevaplamış bahçıvan: Biliyor musun, ben de bir zamanlar meslektaşım gibi yabani otları yok etmeye çok çalıştım. Ama her defasında yeniden bittiler. Bir gün onları yenemeyeceğimi fark ettim ve yeni bir strateji geliştirdim. Otlardan daha hızlı büyüyen çiçekler ve bitkiler buldum. Bu bitkiler zaman içinde yabani otları yok ettiler. Şimdi bahçem kendi kendini temiz tutuyor.

Karanlık yok edilemez. Karanlığı ortadan kaldırmak istiyorsan, ortamı aydınlatman gerekir. Borçlardan kurtulmanın en iyi yolu servet edinmektir. Servet edinmek de hiçbir harcama yapmayıp tasarruf etmekle değil, tasarrufları yatırıma yönlendirmekle mümkün olabilir. Borçluysanız hedeflerinizi büyütün. Çünkü beklentileriniz, neler elde edeceğinizi belirleyecektir.

TASARRUFLARINIZI OTOMATİKLEŞTİRMENİN SIRRI

Kazandığınız paranın bir kısmı biriktirmeniz içindir ve eğer biriktiremiyorsanız, içinizde büyüklük tohumları yok demektir.

W. Clement Stone

Tasarruf, yatırıma en kolay dönüştürülebilen kaynaktır. Finansal özgürlüğe yakınlık dereceniz, tasarruflarınızın olmasına ve onları yatırıma dönüştürebilme kapasitenizle doğru orantılıdır. Tasarruf bir alışkanlık haline geldiğinde parayı sizin oyuncağınıza dönüştürebilir. Ancak tasarrufların alışkanlık haline dönüşmesi ciddi zaman alan, sabır isteyen ve çok çalışma isteyen bir süreçtir. Tasarrufları otomatikleştirmek bu yüzden kendinizin ve ailenizin finansal geleceği açısından çok önemlidir.

Kurbağa ile akrebin hikayesini biliyor musunuz? Bir gün akrep yiyecek stokları tükendiği için nehrin karşı yakasına geçmek ve orada kendine yeni bir hayat kurmak ister. Kendisi yüzme bilmediği için de kurbağadan kendisini nehrin karşı yakasına geçirmesini rica eder. Kurbağa der ki;

- Ama sen akrepsin ve zehirlisin. Eğer beni sokarsan ikimiz de ölebiliriz.

Bunun üzerine akrep;

- N'olur bana yardımcı ol. Nehrin karşı yakasına muhakkak geçmem ve kendime orada yeni bir hayat kurmam lazım. Aksi takdirde burada yaşayabileceğim bir ortam kalmadı ve böyle giderse öleceğim.

Bunun üzerine kurbağa akrebe yardımcı olmaya karar verir ve akrebin sırtına çıkmasına izin verir. Kurbağa nehre doğru süzülür ve karşı kıyıya birlikte geçmeye başlarlar. Tam nehrin ortasına geldiğinde kurbağa bir acı hisseder, akrep onu zehirli iğnesiyle sokmuştur, sinirleri gerilir ve akrebe sorar:

- Ben sana sadece iyilik yapıyordum, bunu neden yaptın, beni niye zehirledin?

Akrep cevap verir:

- N'apayım, elimde değil, bu benim doğamda var…

Para yönetiminin en gerekli araçlarından biri olan tasarruf yapmanın insanın doğasında yer etmesi gerekiyor. Peki tasarruflarımızı nasıl otomatikleştirebiliriz? Bunu yapmanın birçok yolu var. Ben dört tanesini sizinle paylaşmak istiyorum:

1. Önce kendinize ödeme yapın.
2. Otomatik fon hesabı açtırın.
3. Paranın zaman değerini bilin.
4. Kişisel finans programı kullanın.

Önce Kendinize Ödeme Yapın

Parasal zekânın ilkelerinden biri olan önce kendine ödeme yapma kuralı tasarruf alışkanlığı kazanmanın ve paraya hükmetmenin en kolay ve en etkili yöntemidir. Bir kez ilk ödemeyi kendinize yapmaya başladığınızda ve tasarruf hesabınızın kabardığını gördüğünüzde bu ilkeyi hayata geçirmek sizin için büyük bir keyif olacaktır. Herhangi bir iş üzerinde çalışırken, sonu düşünerek o işi yapmanızı tavsiye ederim. Çünkü ilk adımı atmak zordur ve bu ilkeyi hayata geçirdiğinizde ilk aylarda hesabınızdaki paranın çok yavaş büyüdüğünü göreceksiniz. Bu motivasyonunuzun azalmasına ve kendinize "boş ver gitsin mezara mı götüreceksin", şeklinde telkinlerde bulunmanıza neden olabilir. Bu tutum çok tehlikelidir. Tutumlar hayatımıza yön verir. Karşılaştığımız olaylara tutumlarımıza göre tepki veririz. Parasal zekâ katılımcılarından birkaçında bu durumla karşılaştım. Bir tanesi seminer sırasında tasarruf alışkanlığı olmadığını ve bunu yenmek istediğini söyledi. Ben de ona ilk ödemeyi kendisine yapması kuralını seminer süresince birlikte uygulayalım, ben de seni teşvik edeyim ve harcamayıp sabırlı olman konusunda teşvik edeyim dedim. Çünkü kendimize verdiğimiz sözleri tutmamaya daha meyilliyizdir. Bu konuda spor yapma örneğini veririm. Bazen derim ki bundan sonra her Pazar sabahı 3 kilometre koşu yapacağım. Pazar sabahı gelir, uyanırım, ama yatak o kadar yumuşak ve sıcak, uyku o kadar tatlıdır ki sabah sporu gözümde büyüdükçe büyür ve yapmaktan vazgeçerim. Bunu fark ettikten sonra arkadaşlarımla bu konuda sözleşmeye başladım. Onlara söz verdiğimde canım sabah sporu yapmak istemese bile söz verdiğim için spor yapıyorum. Bunun üzerine uygulamaya geçtik, çok da başarılı gidiyordu, ancak bir gün seminere son derece üzgün

geldi. Hayrola neyin var, iyi misin, hastaysan keşke gelmeseydin, sonra kaçırdığın bölümü telafi ederdik dedim. Meğer derdi başkaymış, bana çok samimi bir arkadaşının düğünü olduğunu ve onun için arkadaşlarıyla alışverişe çıktığını sonunda da dayanamayıp bütün birikimini harcadığını söyledi! Onu dediği an seminer salonundaki herkes kahkahalara boğuldu. Bütün birikimini bir kerede harcamasaydın daha iyi olabilirdi, ama bu durumdan üzüntü duyman ve bu yaptığının seni rahatsız etmesi senin için harika bir gelişme dedim. İnsanları değiştirmek dünyadaki belki de en zor işlerden birisidir. Ancak sen kendindeki bu değişimden dolayı bence gurur duymalısın dedim. Belki başlangıç için iyi sayılmazdı ama sonuçta tasarruf etmiş olmasaydı düğün alışverişini kredi kartıyla borçlanarak yapacaktı, oysa tasarrufu olduğu için nakit yapmış ve daha ekonomik fiyata almıştı. Hem tasarrufunu da ilk ödemeyi kendisine yaparak yapmıştı. Bu da tutumunun değiştiğinin bir göstergesiydi.

Otomatik Fon Hesabı Açtırın

Bankaların sunmuş olduğu otomatik fon hesabı hizmeti çok hoşuma gidiyor. Bu hesabı kullandığınızda bankanız sizin için otomatik olarak her ay maaşınız hesabınıza yattığında sizin belirteceğiniz bir oranda 50 TL, 100 TL ne kadar isterseniz maaşınızdan çekiyor ve sizin adınıza bu parayı yatırım fonlarında değerlendiriyor. Böylece hem farkında olmadan tasarruf yapmış, hem de o parayı yatırıma yönlendirmiş oluyorsunuz. Aslında bu, önce kendinize ödeme yapın kuralının sizin adınıza bankanız tarafından yapılmasından başka bir şey değil. Özellikle profesyonel çalışan ve maaşı her ay düzenli olarak banka hesabına yatan kişilere bunu yapmalarını tavsiye ediyorum. Aynı zamanda bu hesaptaki birikimleri kendi adınıza değil varsa çocuklarınız adına da yapabilir ve onlarla ilgili harcamalarınızda bu fondan faydalanabilirsiniz. Çocuğunuz yazın yurt dışına çıkmak istiyorsa, onun tatil masrafları için bu hesabı kullanabilirsiniz.

Otomatik fon hesabının bence çok daha önemli bir işlevi var. Özel bir şirkette uzman olarak çalışan bir dostumun başına gelen olayı size aynen aktarıyorum. Çalıştığı bankanın bireysel müşteri temsilcisi ona otomatik fon hesabı açtırmasını tavsiye edince çok sevdiği yeğeni adına bu hesabı açtırdı. Amacı, uzun vadede yurt dışında öğrenim görmeyi hayal eden yeğeninin bu hayalini gerçekleştirebilmesi için ona katkıda bulunmaktı. Aradan iki yıl geçti ve arkadaşım hiç beklemediği bir anda işten çıkarıldı. Bu üzücü

durum karşısında yeni bir iş bulması gerekiyordu. Ancak siz iş ararken normal şartlar altında ev sahibiniz "duydum ki işten ayrılmışsın, iş buluncaya kadar kirayı verme, ben seni idare ederim" demez. Diğer harcamalarınız ise azaltsanız da devam eder. Arkadaşım durumunun hiç de iç açıcı olmadığı bu dönemde tamamen unutmuş olduğu otomatik fon hesabını birden hatırladı ve o hesapta farkında olmadan kendisini 4 ay finanse edecek kadar bir birikim oluştuğunu gördü. Kendisine 4 ay yetecek kadar parasının bulunması, görüştüğü işverenlerle maaş pazarlığında güçlü olmasını da sağladı. Şu anda daha iyi bir pozisyonda ve daha yüksek maaşla çalışmaya devam ediyor.

Paranın gücünü bir kez keşfeden birinin o gücü kullanmaması bence mümkün değildir. Otomatik fon hesabı açtırmak bu gücün sizin lehinize çalışmasına yardım edebilir.

Paranın Zaman Değerini Bilin

Para ve zaman ilişkisini iki yönden ele almak mümkündür. Bir taraftan zaman geçtikçe paranın gözümüzdeki değeri azalabilir. Diğer taraftan, aynı zaman içinde yatırım yapmışsak paramız değer kazanabilir. Milyoner olmanın formülünden bahsederken paranın zaman değeriyle ilgili bir örnek verdim. Milyoner olabilmek için düzenli olarak küçük tasarruflar yapmak ve bu küçük tasarruflara küçük getiriler elde etmek yeterliydi. Mesela 20 yaşında biri aylık 84 TL tasarruf ederse ve bu paraya her yıl %12 değer kazandırırsa 60 yaşına geldiğinde milyoner olabiliyor. Bugün bize değeri çok düşük gibi gelen rakamlar, tasarruf edilerek bir araya geldiğinde ve yatırıma yönlendirildiğinde kartopu etkisiyle tahmin edemeyeceğiniz kadar değer kazanabilir, hatta hayatınızın kalan kısmını değiştirebilir. Burada ismini vermeyeceğim ama uluslar arası bir markanın ana lisansörü olarak franchise haklarını atın alıp Türkiye’de satan birini tanıyorum. Şu anda henüz 50 yaşında ve kendini çoktan emekli etmiş durumda. Sık sık seyahatlere çıkıp hayatın tadını çıkarıyor. Toplam yaptığı yatırımı merak ediyor musunuz? $90.000. Evet yanlış okumadınız, bugün $90.000 karşılığında bir ev alabilirsiniz ya da alamazsınız, ama aynı parayı doğru yatırıma yönlendirdiğinizde sadece kendinizin değil, bütün ailenizin yaşamını değiştirebilirsiniz. Bunu yapabilmenin yolu öncelikle yatırım yapabilmekten, yatırım yapabilmenin yolu da tasarrufa sahip olmaktan geçiyor. Bu yüzden paranın azlığına ya da çokluğuna bakmamak ve paranın

zaman değerini bilmek çok önemli diye düşünüyorum. Bence paranın zaman değeri aklınıza geldiğinde milyoner olmanın formülünü ve burada verdiğim yatırımcının küçük bir yatırım yaparak bütün hayatının nasıl değiştiğini düşünün. Bu işinizi kolaylaştırabilir ve cesaretinizi artırabilir.

Kişisel Finans Programı Kullanın

Kişisel finans programları, bütün parasal işlemleri bilgisayarınızın kayıtlarına geçirmenizi sağlıyor ve internet bağlantınız varsa ne zaman, nereye, ne kadar ödemeniz olduğunu bildiriyor. Bunun yanı sıra alacaklarınızı da program aracılığıyla takip edebiliyor, şablonlar üzerinden bütçe oluşturabiliyorsunuz. Parasal olarak günlük hayatta karşılaştığınız her türlü muhasebe işlemini kendi bilgisayarınızın ekranında yapabiliyor, bir bakıma kendinizin muhasebecisi olabiliyorsunuz. Bunun için Microsoft Money gibi programları kullanabilirsiniz. Ülkemizde Cd Rom Data şirketinin hazırlamış olduğu Paraliz programı var. Bu progam Microsoft Money programının bir benzeri ve Türkçe olması da bir avantaj. Eğer bütçe yapmakta zorluk çekiyor ya da tasarruflarımı otomatikleştirmek için birinin bunu bana hatırlatmasına ihtiyaç duyuyorum diyorsanız, aradığınız şey bu programlardan biri olabilir.

KREDİ KARTLARINI NE ZAMAN KULLANMALI NE ZAMAN KULLANMAMALIYIZ?

Geçen hafta plastik cerrahi yaptım. Kredi kartlarımı kestim.

Henny Youngman

Kredi kartları yaşamımızı kolaylaştırıyor. Kredi kartı kullanım oranı son yıllarda enflasyonda yaşanan düşüş ve ekonomide sağlana istikrar dolayısıyla hızla arttı. Bankaların da bireysel müşterilere yönelmesi ve elektronik bankacılıkta yaşanan gelişmeler bunu destekledi. Sonuçta bireyler kredi kartı kullanarak nakit taşımak zorunda kalmadan alışveriş yapabilir ve borçlarını da bir aylık vadeyle ödeyebilir duruma geldi.

Kredi kartlarının yaşamımıza girmesi ve kullanımının da hızla yayılması, doğru amaçlara hizmet ettiğinde hem kullanana hem de kullandırana kazandırıyor. Bir kredi kartı sahibi olmak bugün hiçbir kefile gerek duyulmaksızın mümkün hale geldi. Kullanımı ve sahip olunması bu kadar kolaylaştırılan kredi kartlarında nelere dikkat etmeliyiz? Öncelikle kullanıcıların kartların bazı özellikleri konusunda dikkatli olması gerekiyor. Kredi kartlarının bir harcama limiti vardır ve bu harcama limiti doğrultusunda bizim kullanımımıza izin verilir. Harcama sınırınızın 1.000 TL olduğu bir kartta bu rakamın üzerinde harcama yapamazsınız ya da eğer yaparsanız bunun için ek faiz bedeli ödemek durumunda kalırsınız.

Kredi kartının mantığı üzerinde biraz durmak istiyorum. İlk kredi kartımı aldığımda üniversite öğrencisiydim. Hiç unutmuyorum 1997 senesiydi. Üniversitede açılmış olan bir banka standından almıştım. Marmara Üniversitesi İşletme (ingilizce) bölümü öğrencisiydim ve Kadıköy’de Göztepe kampusünde okuyordum.. Kredi kartı ve şifresi bana gönderilir gönderilmez yaptığım ilk iş en yakın alışveriş merkezi olan Kadıköy Bahariye Caddesi’ne gitmek oldu. O gün kılık kıyafet olarak canım ne istediyse aldım. Akşam eve döndüğümde çok mutluydum. Hem bir sürü yeni giyeceğim olmuş hem de hepsini taksitle almıştım. Çok akıllı bir alışveriş yaptım diye düşünüyordum. Yaklaşık bir ay boyunca da böyle düşünmeye devam ettim, sonra hesap ekstrem geldi. Önce küçük bir şok

yaşadım, çünkü ailemden borçlandığım miktarı ödeyebilecek kadar harçlık almıyordum. Sonra dedim ki aman ne olacak canım, minimum ödeme tutarı var onu yatırırım ben de. Öyle de yaptım, bu durumdan ailemi haberdar edip onlardan bir sürü azar işitmeye niyetim yoktu. Hem ben işletmeciydim değil mi, işimi bilirdim. Bir dahaki ay hesap ekstrem yine geldi ama ben ödeme yapmama rağmen rakam hiç azalmıyor hep aynı kalıyordu. Çünkü hesabıma minimum ödeme tutarlarını yatırıyordum. Bir anda matematik derslerini hatırladım, yeni ÖSS sitemine göre lise iki matematiğinde limitler vardır.

Soru: Limit 0'dan sonsuza giderken Hakan'ın kredi kartı borcu biter mi?

Cevap: Bu harçlıkla hayır!

Babama bir delikanlı gibi konuyu açmaya karar verdim. Tabii canım, erkek adam konuşur alnı ak başı diktir değil mi?! Sonra dedim ki baba bu bankalar beni kandırdı. Size kredi kartı vereceğiz, istediğinizi alacaksınız, borcunuzu da alışverişi yaptıktan sonra ödeyeceksiniz, anlaşmalı kurumlarımızda taksit de yapabilirsiniz dediler. Aslında bankalar bütün bu dediklerini aynen yapmışlardı. Görevini yapmayan kişi bendim ama bunu babama söyleyemezdim. Sonra babam borcumun ne kadar olduğunu sordu ve bütün borcumu kapayacak kadar parayı bana verdi. Ben de gidip borcumu kapattım. Hep demişimdir, babam sağ olsun!

Sizinle paylaştığım kendi tecrübemde benim yaptığım temel hata neydi? Ya da bugün kredi kartı mağduru olan birçok kişinin yaptığı hata nedir? Buradaki sorun aslında bir algılama sorunu. Kredi kartı sahibi olduğunda birçok kişi kartının limiti kadar paraya sahip olduğunu zannediyor. Limiti 1.000 TL olan birisi diyor ki benim 1.000 TL param var. Aslında orada 1.000 TL paranız olmuyor. Sadece 1.000 TL parayı bir aylık bir süre için kullanma hakkınız oluyor. Bir sayı doğrusu üzerinde düşünelim:

Sayı doğrusu üzerinde incelersek sıfır sayının sağ tarafının +1.000, sol tarafının da -1.000 olduğunu düşünelim. 1.000 TL limitli herhangi bir kredi kartına sahip olduğumuzda aslında sıfır noktasındayızdır ve -1.000'e kadar inme hakkımız vardır. Bankalar açısından durum böyledir. Bize kredi verecekleri zaman bir yandan bize yardımcı olurlarken bir yandan da ne kadar ödeme gücümüz olduğunu doğru olarak hesaplamaya çalışırlar. Oysa tüketici psikolojisi böyle değildir, tüketici kredi kartını alırken +1.000 TL para sahibi olduğunu ve sıfıra ininceye kadar harcama yapabileceğini düşünür. Dolayısıyla bazı insanlar kendilerine ait olmayan bu parayı

kendilerininmiş gibi kullanmaya kalktıklarında ödeme güçlükleriyle karşılaşabiliyorlar. Şüphesiz kredi kartı kullanmanın getirdiği avantajlar ve dezavantajlar var, bunları sırasıyla ele almak, kredi kartı harcamalarını kontrol edebilmek açısından kolaylık sağlayabilir.

Kredi Kartı Kullanmanın Avantajları

- Alışveriş kolaylığı kredi kartı kullanmanın en önemli avantajlarından biridir. Nakit para taşımaktansa kredi kartı taşımak ve harcamalarınızı kredi kartıyla yapmak hem daha kolaydır hem de paranızı çalınma riskinden korumanızı sağlar.
- Acil ihtiyaçların ortaya çıkması durumunda kredi kartları çok faydalı finansman kaynaklarıdır. Beklemediğiniz bir anda aracınız çekilebilir, seyahate gittiğiniz yerde hastalanabilirsiniz ya da başka bir olumsuzluk meydana gelebilir. Kredi kartınız varsa kısa vadede sorununuzu rahatlıkla çözebilirsiniz.
- Ödemenizi yapmadan önce istediklerinize ulaşmanızı sağlar. Kredi kartınız sayesinde o an için paranız olmasa bile alışveriş yapabilir ve vadesi gelmeden borcunuzu ödemeniz durumunda iki kere kazanmış olursunuz.
- Ödeme kolaylığı sağlar. Bir kredi kartınız varsa ay boyunca yapabildiğiniz bütün harcamaları kredi kartınızdan yapabilir ve ay sonunda bütün bu harcamaların bedelini bir kerede ödeyebilirsiniz.
- Fiyat artışlarına karşı kalkan vazifesi görür. Satın alacağınız bir ürünün fiyatında artış olacağını öğrenirseniz ve yeterli nakdiniz yoksa kredi kartınız sayesinde alışverişinizi yapabilir ve muhtemel fiyat artışlarından kendinizi koruyabilirsiniz.
- Faizsiz kısa vadeli kredi imkanı sağlar. Kredi kartınız limiti dahilinde bir aylığına faizsiz olarak kredi kullanma imkanı sağlar. Kredi kartınızı bu bakımdan iyi değerlendirdiğinizde küçük sermayeli evden yapabileceğiniz işler kurabilmek için bir kredi imkanı olarak da değerlendirebilmeniz mümkündür.
- Tatil ve seyahat rezervasyonlarında kolaylık sağlar. Kredi kartınız ile tatile çıkmadan önce uçak bileti, kalacağınız otel gibi önemli

harcamalarınızla ilgili rezervasyon yaptırabilir ve tatile gittiğiniz yerde zaman kaybetmeden tatilinizin tadını çıkarabilirsiniz.

- Ücretsiz promosyonlar kazanabilirsiniz. Bankaların kredi kartınızı kullanarak biriktirdiğiniz puanların karşılığında size sundukları uçuş mili ya da elektronik eşyalar gibi promosyonları oluyor. Böylece biriktirdiğiniz puanları kullanarak ihtiyaçlarınızın bir kısmını karşılayabiliyorsunuz.
- Faturalarınıza otomatik ödeme kolaylığı sağlar. Kredi kartınızı kullanarak faturalarınız için otomatik ödeme talimatı verebilir ve böylece hem tek tek fatura ödeme zahmetinden kurtulmuş olursunuz hem de ödediğiniz faturalar size kredi puanı olarak geri döner.

Kredi Kartı Kullanmanın Dezavantajları

- Harcamalarınızın kontrolünüzün dışına çıkmasına sebep olabilir. Kredi kartı kullanmanın psikolojisinde bahsettiğim gibi kredi kartınızdaki verilmiş olan limit size ait olan bir para değildir. O limit sizin bankaya borçlanabileceğiniz en yüksek miktarı gösterir. Bunun bilincinde olunamadığı zamanlar olabilir. Bu durumda bazen nasıl olsa kredi kartınız yanınızda diye kontrolsüz harcamalar yapabilirsiniz. Bunun önüne geçmenin yolu var. O yol da harcamalarınızı mümkün olduğunca nakit olarak yapmanız. Nakit harcama yapmak demek kendi paranızı harcamak demektir, oysa kredi kartıyla harcama yapmak demek bankanızın size ödünç verdiği parayı harcamak demektir.
- Borç para almak için en pahalı yöntemlerden biridir. Kredi kartınızdan nakit para çekmek durumunda kalırsanız eğer -ki bunu hiç tavsiye etmem- çok yüksek faizle borçlanmış olursunuz. Aylık nakit para çekme faizi ortalama %6. Bu oran yıllık basit faiz hesabıyla %72’ye gelir, kaldı ki hesap bileşik faizle yapılmalıdır, o zaman bu oran daha yüksektir. Bunun anlamı şudur, net faiz oranlarının %10’lara düştüğü günümüzde siz 100 liranızı bankaya yatırırsanız onlar size yılın sonunda 10 lira ödeme yaparlarken, siz onların 100 lirasını alırsanız onlara ek olarak 72 lira ödemek durumundasınız. Tabii ki bankalar hayır kurumu değil, hizmetlerinin karşılığında kâr etmek durumundalar, ama bence 7 katın üzerindeki bu fark hiç de adil değil.

- Henüz kazanmadığınız bir parayı harcamanıza neden olur. Kredi kartınızı kullanarak alışveriş yaptığınızda henüz kazanmadığınız bir parayı harcamış olursunuz. Bugün harcama yaparsınız ama o harcamayı gelecek ayki kazancınızla ödeyeceksinizdir. Oysa gelecek ay kazancınız olup olmayacağını bugünden bilemezsiniz. Dolayısıyla başınıza bir olumsuzluk gelmesi durumunda o borcu ödeyememe riskini üzerinize aldığınız gibi, üstüne işleyecek faizi de ödeme riskini taşımış olursunuz.

Kredi kartı kullanmanın birçok avantajı ve dezavantajı var. Doğru strateji, kredi kartlarının avantajlı olduğu yönlerini değerlendirmek ve dezavantajlı olan yönlerinden kaçınmaktır. Kendinizi bu konuda disiplin altına almak isterseniz eğer, kredi kartı hesabınıza nakit para yatırıp o parayı harcamanızı tavsiye ederim. Bunu yapmak için kredi kartı hesap bakiyeniz sıfır iken, kazandığınız paranın bir kısmını kredi kartı hesabınıza yatırın. Böylece harcama yaptığınızda kredi kartınızdan değil, cebinizden harcamış olursunuz. Bunu birkaç ay yaptıktan sonra kendinize güveniyorsanız kredi kartını normal olarak kullanmaya başlayabilirsiniz. Bu basit, ama bir o kadar da sonuç veren bir stratejidir.

KENDİ KREDİ NOTUNUZU HESAPLAYIN

Paranızı, ona sahip olmadan önce harcamayın.

Thomas Jefferson

Hiç kendi kredi notunuzu merak ettiniz mi? Eğer bir kredi kartı başvurusunda bulunduğunuzda kredi notunuzun ne olacağını merak ediyorsanız aşağıdaki testi sizin için doğru seçenekleri işaretleyerek doldurun. Ben Virginia Üniversitesi'nin testini kullanacağım, her banka kendi değerlendirmesini yaptığı için kesin sonuç olmamakla birlikte yaklaşık bir değere ulaşacaksınız ve kendi kredi notunuz hakkında fikir sahibi olabileceksiniz.

Kredi Kartı Değerlendirme Notunuz

	Puan		**Puan**
1. Yıllık geliriniz	2	6. Yaş	-5
	5		-1
• 10.000 TL'den az	10	• 20'den küçük	3
• 10.001-20.000	16	• 20-21	7
• 20.001-30.000	21	• 22-24	10
• 30.001-40.000	24	• 25-30	14
• 40.001-50.000		• 31-40	12
• 50.000 TL'den fazla		• 41-50	
		• 50'den büyük	

2. Oturduğunuz yerdeki ikametgah süreniz	0	7. Banka hesaplarınız	-8
	3		0
	9		6
• 1 yıldan az	13	• Yok	8
• 1-2 yıl	17	• 1	

• 3-5 yıl • 6-10 yıl • 10 yıldan fazla		• 2 • 2’den fazla	
3. Şu anki işinizde kaç yıldır çalışıyorsunuz? • 6 aydan az • 6 ay-2 yıl • 2-5 yıl • 5 yıldan fazla	0 3 10 18	8. Kredi kartlarınızın sayısı • Yok • 1-4 • 4’ten fazla	-4 10 -4
4. Eviniz • Kira • Tüketici kredisi devam ediyor • Kendinize ait • Diğer	1 12 18 0	9. Telefon • Var • Yok	5 -3
5. İş durumunuz • Kendi işiniz • Vasıfsız eleman • Vasıflı eleman • Memur • Yönetici • Profesyonel	-5 0 3 6 12 18	10. Mali geçmişiniz • Yok • Daha önce iflas ettiniz • Sorunsuz	-4 -15 20

Yukarıdaki basitleştirilmiş kredi değerlendirme tablosuna göre her seçeneğin karşısında puanlar verilmiştir. Testteki 10 soruya karşılık gelen seçenekleri işaretleyip, karşısındaki puanları topladığınızda toplamı 57 ve

üzerindeyse kredi kartı alabilirsiniz. Eğer değerlendirmenin sonucu 57 puanın altında çıkarsa kredi kartı alabilecek durumda değilsiniz demektir.

KREDİ KARTI HARCAMALARINI KONTROL ETMENİN YOLLARI

Finansal başarının sırrı, harcamalarınızı yaptıktan sonra kalanı tasarruf etmek değil, harcamadan önce tasarruf yapmaktır.

Hakan Turgut

Kredi kartları, doğru kullanıldığı zaman finansal yaşamımızı kolaylaştırabilir. Doğru kullanım için gerekli olan ise harcamaları kontrol edebilmektir. Kredi kartları ile ilgili problemlerin başında bu geliyor. Kredi kartlarını etkili kullanabilmek ve sizin için faydalı olmasını sağlayabilmek için aşağıdaki stratejileri uygulamanız faydalı olacaktır:

- Borcunuzu azaltın.
- Dolandırıcılığa karşı kendinizi koruyun.
- Harcama alışkanlıklarınızı değiştirin.
- Harcamalarınızı kontrol edin.

Borcunuzu Azaltın

Kredi kartı harcamalarınız kontrolden çıktıysa ve borcunuzu kapatacak paranız yoksa en azından borcunuzu azaltmayı deneyebilirsiniz. Borcunuzu azaltabilmek için iki yol izleyebilirsiniz. Birincisi, minimum ödeme tutarı olarak ekstrenizde gönderilmiş olan tutarın %5-%10 daha fazlasını ödemektir. Böylece borçlu olduğunuz kısma faiz işlese bile bir dahaki aya borcunuz daha da azalmış olacaktır. Oysa sadece minimum ödeme tutarını ödemekle yetinirseniz, borcunuzun bitmesi yıllar alacağı gibi normal borcunuzun da çok üstünde bir rakam ödemiş olursunuz. Bunu bir örnekle açıklayayım. Diyelim aylık %6 faiz oranlı bir kredi kartınız var ve toplam olarak 1.000 TL de borcunuz var. Kredi kartı hesap ekstresinde minimum ödeme tutarı toplam borcunuzun %10'u olarak tavsiye edilir. Bu 1.000 TL borcunuzu her ay tavsiye edilen %10 oranında yani 100 TL ödeme yaparak ne kadar zamanda bitirebilirsiniz hiç düşündünüz mü? Eğer 1.000 TL borcunuz varsa ve aylık faiz oranınız %6 ise, her ay 100 TL ödeyerek

borcunuzu ancak 15. ayda kapatabiliyorsunuz ve faizleriyle birlikte 1.000 TL olan borcunuzu 1430 TL olarak ödemiş oluyorsunuz. Bir yıldan uzun bir süre bence insan yaşamında son derece kritiktir hele ki zamanın son derece değerli olduğu yetişkinlik çağlarında. Oysa yine aynı borcu size tavsiye edilen %10'luk minimum ödeme tutarı yerine benim tavsiye ettiğim minimum ödeme tutarının %5-%10 üzerini ödeyerek kapatmayı denerseniz sonuç çok farklı oluyor. Aylık %15 yani 150 TL ödeme yaptığınızı varsayarsak borcunuzu 9. ayda bitirebiliyorsunuz ve toplam 1.000 TL yerine 1.220 TL ödeyerek kurtulmuş oluyorsunuz.

Bir başka yöntem de daha düşük faizli bir kredi kartı kullanmaktır. Bankaların kredi kartı faiz oranları birbirinden farklıdır. Faiz oranı yüksek bir kredi kartı kullanıyorsanız, düşük faizli bir kredi kartı kullanmaya başlayıp borcunuzu da düşük faizli kredi kartına transfer edebilirsiniz. Bankaların kredi kartlarına uyguladıkları faiz oranlarını güncel olarak Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası'nın internet sitesinden takip edebilirsiniz.

Dolandırıcılığa Karşı Kendinizi Koruyun

Kredi kartı sahteciliği ve dolandırıcılık olayları gün geçtikçe artıyor. Belki haberlerde rastlamışsınızdır, bunun için kurulmuş olan özel şebekeler bile var. Sahteciliğe ve kredi kartı hırsızlığına karşı kendinizi korumak için yapmanız gerekenleri sizinle paylaşmak istiyorum. Bunlardan bir tanesi kredi kartı harcamalarınızın fişlerini çöpe atmayıp biriktirmenizdir. Böylece ay sonunda ekstreniz size ulaştığında şüpheli bir harcama görürseniz kontrol edebilme ve itiraz edebilme imkanınız olur. Hesap ekstrenizdeki harcamalarınızı kontrol edebilme imkanınız olmadığında, yapmadığınız bir harcamayı ekstrenizde görseniz bile hakkınızı armanız daha zorlaşacaktır. İkincisi, işi biten, zamanı geçen kredi kartı fişlerini bekletmeyip çöpe atmaktır. Kredi kartınızın numarası fişlerin üzerinde yazmasa da kimlik bilgileriniz ve imzanız tehlikeli olabilir. Bu yüzden işi biten fişleri mümkünse yırtarak ya da yakarak imha etmeniz menfaatinize olacaktır. Üçüncüsü, kredi kartı numaranızı verirken dikkatli olmaktır. Kredi kartı numaranızı hiçbir zaman elektronik posta, cep telefonu mesajı, faks gibi yazılı ya da telefon konuşmaları gibi sesli araçları kullanarak bildirmemenizi tavsiye ederim. Çünkü bu araçlar hem rahatlıkla ele geçirilebilir, hem de telefonunuz dinlenebilir. Son olarak kredi kartı

kullanarak yaptığınız alışverişlerin sonrasında kredi kartınızdan ödeme çekilirken başında olmanızı ve işlemi bizzat takip etmenizi tavsiye ederim. Böylece kredi kartı numarası kopyalama dolandırıcılığına karşı kendinizi korumuş olursunuz. Kredi kartı ile alışveriş yaptıktan sonra kartını almayı unutup gidenler de olabiliyor. Bu konularda biraz daha hassas olmakta fayda var. Bütün bu önlemlere rağmen yine de başınıza olumsuz bir durum gelirse, çalıştığınız bankayı hemen arayıp kredi kartınızı iptal etmenizi öneririm.

Harcama Alışkanlıklarınızı Değiştirin

Kredi kartı kullanım alışkanlıklarınızla ilgili olarak aşağıda küçük bir test var. Bu testin sorularını cevaplayın.

- Her ay minimum ödeme tutarını mı yatırıyorsunuz?
- Kredi kartınızın harcama limitine ulaştınız ya da o limiti aştınız mı?
- Toplu olarak bir yere gittiğinizde ödemeyi kredi kartınızla yapıp arkadaşlarınızın nakit parasını topluyor musunuz?
- Ne kadar harcama yaptığınızı öğrenmek için ekstrenizin gelmesini mi bekliyorsunuz, yoksa kendi harcama kayıtlarınızı tutuyor musunuz?
- Kredi kartınızla yaptığınız alışverişlerde canınızın istediği şeylerimi alıyorsunuz yoksa gıda gibi ihtiyacınız olan şeyleri mi?
- Kredi kartınızdan nakit avans çekiyor musunuz?
- Herhangi bir kredi kartı başvurunuz reddedildi mi, ya da kredi kartınız iptal edildi mi?
- Tasarruflarınızı, kredi kartı borcunuzu kapatmak için kullanıyor musunuz?
- Kredi kartı ekstreniz geldiğinde mideniz ağrıyor mu?!

Bazen seminerlerimde katılımcılara beyinleriyle değil mideleriyle de düşünmeleri gerektiğini söylerim. Mantıksal kurgusu çok iyi olan ve aklınıza çok yatan bir fikir, mideniz tarafından hazmedilemeyebilir. Böyle bir durumda beyniniz yerine midenizle düşünmek size kazandıracaktır. Yukarıdaki soruların cevapları sizin kredi kartı kullanımıyla ilgili olarak

hangi noktalarda zayıf, hangi noktalarda güçlü olduğunuzu gösterebilir. Umarım faydalı olur.

Harcamalarınızı Kontrol Edin

Kredi kartı harcamalarınızı kontrol edebilmenin en iyi yolu bir bütçeye sahip olmaktır. Eğer bir bütçeniz yoksa yapsanız iyi olur. Bütçeniz dahilinde de kendinize harcama hedefleri koyarsanız ve o harcama limitlerini aşmazsanız kredi kartınız dolayısıyla başınız hiç ağrımayacaktır. Kredi kartı harcamalarınızı da düzenli olarak takip etmenizi öneririm, böylece ay sonunda ekstreniz geldiğinde kötü sürprizlerle karşılaşmaktan kurtulabilirsiniz.

Borcunuzu Ödeyemezseniz Yapmanız Gerekenler

Kredi kartı harcamalarınızı kontrol edemeyip borca girerseniz ve borcunuzu ödeyemeyecek durumda olursanız ne yapmalısınız? Bu durumda yapılacak ilk iş ödeme yapamadığınız için hiç değilse faizini düşürmek ve bunun için de kredi faiz oranı en düşük kredi kartına faiz olmaktır. İkincisi, eğer tasarrufunuz varsa o tasarrufları hiç düşünmeden kredi kartı borcunuzu ödemek için kullanabilirsiniz. Çünkü kolay kolay hiçbir yatırım kredi kartının yıllık faiz oranı olan %72 getiriyi size sağlamaz. Üçüncüsü, kredi kartı borcunuzu ödemek için daha düşük faizli bireysel tüketici kredilerinden faydalanabilirsiniz. Aylık %2 oranlı bir kredi alıp aylık %6 oranlı bir krediyi kapatmaya çalışmak size hem zaman kazandırabilir hem de tasarruf edebilirsiniz.

EN UCUZ TÜKETİCİ KREDİSİ NASIL ALINIR?

Para dostluğu satın alama, ama daha kaliteli

düşmanlara sahip olmanızı sağlayabilir.

Spike Milligan

Tüketici kredileri kişisel finansta planlı ve kontrollü borçlanma araçları olarak tanımlanır. Burada "planlı" ve "kontrollü" kelimelerine özellikle dikkatinizi çekmek istiyorum. Bir reklam filminde kullanılan slogan çok hoşuma gidiyor, "kontrolsüz güç, güç değildir". Planlı kelimesini biraz daha açacak olursak, planın geleceğe dair olduğunu ve gelecek adına yapılan bir çalışma olduğunu görürüz. Kontrol kelimesi ise, planlama yaparak yani geleceğe dair bir hedef oluşturarak yaptığımız çalışmanın bizim irademizde gelişmesini ifade eder. Bu durumda tüketici kredileri, insanların kontrollü bir biçimde borçlanarak gelecek bir zaman diliminde varlık sahibi olmalarını ifade eder. En yaygın kullanılan tüketici kredileri konut ve otomobil kredileridir. Zaten konut ve otomobil her insanın hayatındaki en büyük iki harcamadır ve lüks olmalarına rağmen birçoğumuz ev ya da otomobil sahibi olmayı lüks olarak değil ihtiyaç olarak görürüz. Umarım ekonomimizdeki istikrar artarak devam eder de ev ya da araba sahibi olmayan kimse kalmaz. Tüketici kredilerinin faiz oranlarındaki düşüşe paralel olarak ciddi bir talep patlaması yaşandı. Otomobil ve konut satış oranları çok yükseldi. Bu durumda sorun kredi almak iken artık en ucuz krediyi almak haline geldi. En ucuz krediyi alabilmenin iki tane yolu var:

- Kısa vadeli kredi almak
- Peşinatı yüksek tutmak

Kısa Vadeli Kredi Almak

Ucuz tüketici kredisi alabilmenin birinci yolu kısa vadeli kredi almaktır. Bazı insanlar kredi alırken en uzun vadenin aylık ödemeleri en düşük seçenek olduğu için en ekonomik kredi alma yöntemi olduğunu düşünebiliyor. Vade uzadıkça ödenen aylık taksit bedellerinin düştüğü bir

gerçektir ancak asıl olan toplamda cebinizden çıkan paradır. Toplamda cebinizden çıkan paranın en az olduğu seçenek ise mümkün olan en kısa vadeyle tüketici kredisini kullanmaktan geçiyor. Kredi faizleri konusunda çalıştığınız kurumla müzakere edebileceğinizi biliyor muydunuz? İnsanlar yazılı yalanlara daha kolay inanmaya meyillidir. Robert Cialdini İknanın Psikolojisi isimli eserinde bunu ayrıntılarıyla açıklıyor ama yine de bir örnek vereyim. Eğer açık havada bir yere "burada sigara içmek yasaktır" yazılı bir levha koyarsanız bu bir yalan olmasına rağmen yazılı olduğu için insanların bir bölümü tabelada yazan kurala uyup sigara içmeyecektir. Dolayısıyla her ne kadar kredi faiz oranlarımız sabittir, bakınız tabelada da yazıyor dense de pazarlık yapabileceğinizi unutmayın. Tabii buraka kredi veren kuruluşların da hakkını vermek lazım, onlar da daha uzun vadeli çalıştıkları ve hesapları kendilerinde bulunan müşterilerine indirim yapmayı, ilk defa kendileriyle çalışacak olan birine nazaran tercih edeceklerdir. Kısa vadeli kredinin bir başka avantajı da, vade ne kadar kısa olursa riskiniz de o derece azalacaktır. Herhangi bir sakatlık, hastalık, iş kaybı, finansal çöküntü riski vade kısaldıkça azalır. Hayat matematiktir sözüne hak veriyorum.

Peşinatı Yüksek Tutmak

Geçen yıla kadar konut ya da otomobil kredisi alabilmek için toplam bedelin en az %25’ini peşin ödemek gerekiyordu. Hatta bu konudan şikayetçi olanlara bile şahit oldum, %25 yüksek bir oran hiç peşinatsız da alınabilmeli görüşürüz savunanlar da vardı. Bugün itibarıyla %10 peşinat verip kredi kullanabiliyorsunuz. Bu da kredi alabilecek kişi sayısının artmasını sağlıyor ve ekonomiyi hareketlendiriyor. Peşinat oranı düştükçe daha fazla insan hayallerine kavuşabiliyor, ki zaten bu da arzu ettiğimiz bir durumdur. Peşinat oranları düşüyor düşmesine ama benim size tavsiyem bu konuda biraz farklı olacak. Ben diyorum ki, herhangi bir kredi başvurusunda bulunduğunuzda, peşin olarak ödeyebileceğiniz miktarı ne kadar yüksek tutarsanız, kredinin size maliyeti o kadar ucuz olacaktır. Dolayısıyla kredi peşinat oranları düştü hemen bir kredi alalım da mal mülk sahibi olalım mantığıyla hareket eden kişileri uyarmak istiyorum. Düşük peşinatla kredi aldığınızda hem kredi maliyetiniz yükselecek, hem de maruz kaldığınız risklerin oranı ve beklenmedik olayların gerçekleşme ihtimali daha yüksek olacaktır. Otomobil kredisiyle araç sahibi olup her ay kredi

borcunuzu ödemeye gittiğinizde aracınız gerçek sahibini görmüş olur. Çünkü kredi borçları bitmediği müddetçe hiçbir zaman mülkiyeti size ait olmayacaktır. Kredi borçlarınız devam ettiği sürece sadece kullanım hakları sizdedir. Ayrıca peşinat oranını ne kadar yüksek tutarsanız kredinizi ödeyebilme arzunuz o kadar artacaktır. Eğer tamamına yakınını krediyle aldıysanız ve ödemeleriniz devam ederken bir olumsuzlukla karşılaşırsanız moral motivasyonunu çok çabuk düşecektir. Oysa borcunuz düşükse hem ödeyeceğiniz faiz daha az olacaktır hem de bir an önce bitmesi için var gücünüzle çalışacaksınızdır. Bu yüzden gerekirse isteklerinizi bir müddet erteleyip birikim yaptıktan sonra kredi almanız sizin için daha faydalı olabilir. Buradaki faize dikkatinizi iki kere çekmek istiyorum. Faiz ödediğinizde o para cebinizden bir daha hiç geri dönmemek üzere çıkmıştır. Bu yüzden finansal yaşamınızın hangi evresinde olursanız olun, faiz ödemelerinizi ne kadar düşük tutarsanız bunun sizin için o kadar faydalı olacağını unutmayın.

Tüketici kredilerinizi en ucuz maliyetle temin etmek için kısa vadeli kredi kullanmak ve peşinat oranını yüksek tutmak en etkili stratejilerdir.

EV SAHİBİ OLMANIN PÜF NOKTALARI

Zenginlik, prensiplere sahip olmakla ilgilidir. Zengin olduğunuzda prensiplere sahip olmak kolaydır. Önemli olan, zengin olmadan önce de prensiplerinizin olmasıdır.

Ray Kroc

Şu ana kadar olan bölümde ağırlıklı olarak tasarruftan ve tasarrufun öneminden bahsettim. Buradan sonrasında kemer sıkma politikalarına son verip biraz da para harcayacağız. Ortalama bir insanın hayatı boyunca yaptığı iki büyük harcama vardır, bunlardan biri ev, diğeri otomobil. Bu yazımda ev sahibi olmanın püf noktaları üzerinde duracağım. Ev sahibi olmadan önce bireysel yatırımcının izlemesi gereken dört yol vardır:

- Alışveriş araştırmasını yapmak
- Seçim kararını vermek
- Satın almak
- Satın alım sonrası işlemlerini tamamlamak

Alışveriş Araştırmasını Yapmak

Ev sahibi olmaya karar verdiniz. Yalnız ev sahibi olmaya kara vermek yeterli değil, niçin bir ev sahibi olmak istediğiniz de en az o karar kadar önemlidir. Yatırım amaçlı olarak mı satın almak istiyorsunuz, yoksa kendiniz yaşamak için mi? Satın almak istediğiniz ev sizin için bir istek mi, yoksa ihtiyaç mı? Canım evden zarar mı gelir, al gitsin diye düşünenleriniz olabilir. Ancak ihtiyaç olmadığı halde ev sahibi olunduğunda, likiditeniz bu durumdan zarar görür ve paranızı eve bağladığınız için karşınıza çıkabilecek yatırım fırsatlarından mahrum kalabilirsiniz. Daha somutlaştırmak gerekirse, eğer yeni mezun bir öğrenci iseniz, çalışmakta olduğunuz bir işiniz ve henüz yüksek olmayan bir pozisyonunuz ve maaşınız varsa, yeni kariyer fırsatlarına açıksanız ve yurt dışında yüksek

öğreniminize devam etme gibi idealleriniz varsa kira sizin için daha anlamlı olabilir. Çünkü yeni iş fırsatlarına açık olmanız taşınmanızı gerektirebileceği gibi, başka bir ülkede yüksek öğrenim görme kararınız da taşınmanızı gerektirir. Eğer kredili olarak ev sahibi olduktan sonra işinizi değiştirmek ya da yurtdışına çıkmak durumunda kalırsanız, geride kalan kredi borçları ve yeni bir hayat kurmanın getireceği çifte yükü kaldırmakta güçlük çekebilirsiniz. Yeni evli bir çiftseniz, çocuğunuz yoksa ve eşlerin her ikisi de çalışıyorsa bu durumda yine ev almaktansa kirada oturmak daha esnek bir yaşam sunabilir. Ancak küçük çocukları olan bir çiftseniz, çocuklarınızın finansal ve sosyal ihtiyaçlarınız karşılayabilmek, onların yaşadığı yere kendini ait hissetmesi ve finansal güvenlik açısından ev almanız daha anlamlı olabilir.

Ev sahibi olmanın sizin için bir ihtiyaç olduğuna karar verdiniz. Peki sırada ne var? İhtiyacınızı karşılayabilmek için elinizdeki alternatifleri değerlendirmelisiniz. Şehir içinde bir apartman dairesi mi istiyorsunuz yoksa şehrin merkezinden uzakta bir müstakil ev mi? Site ortamında güvenliği ve sosyal imkanları olan ama bunun karşılığında bir kiranın yarısı kadar aidat ödediğiniz bir ortamda mı yaşamak istiyorsunuz, yoksa bir kooperatife mi üye olmak istiyorsunuz? Ne tür bir evin sizin ihtiyaçlarınızı en iyi şekilde karşıladığının kararını verdikten sonra yapılması gereken bütçenize uygun olup olmadığının kararının verilmesidir. Eğer satın almayı düşündüğünüz ev bütçenize uygunsa bir sonraki aşamaya geçebilirsiniz. Bütçenize uygun değilse biraz daha üzerinde çalışmanız gerekiyor.

Seçim Kararını Vermek

Ev satın alma ile ilgili araştırmanızı yaptıktan sonra sıra fiyat ve özellik araştırması yapmaya geliyor. Satın almak istediğiniz evin fiyatı nedir? Aynı fiyata hangi tür emlak sahibi olabiliyorsunuz, daire, kooperatif, yazlık, yalı, müstakil ev ya da yazlık? Oda sayısı ne? Eğer apartman dairesi ise kaçıncı kat? Isıtma sistemi doğalgaz mı, kalorifer mi, kombi mi, yerden ısıtma mı ya da soba mı? Binanın yaşı ve metrekaresi nedir? İkinci el mi, sıfır mı? Bütün bu genel özelliklerin yanı sıra sizin bir evden beklediğiniz kendi ihtiyaçlarınıza yönelik özellikler olabilir, bunları da listeye ekleyebilirsiniz. İhtiyaçlarınızı birebir karşılayan bir ev bulmanız kolay olmayabilir, bu durumda sizin için en önemli olan özelliklere öncelik verebilirsiniz.

Özelliklerine göre emlak fiyatlarını karşılaştırdığınızda hangilerinin pahalı, hangilerinin ekonomik olduğu hakkında sağlıklı bir fikir sahibi olabilirsiniz.

Satın Almak

Ev konusundaki seçiminizi de yaptıktan sonra sıra onu satın almaya geliyor. Satın almadan önce yapılması gereken ilk iş pazarlıktır. Bu konuda gayri menkul danışmanları da bana hak vereceklerdir, pazarlık payı olmayan ev yok denecek kadar azdır. Aynı zamanda eğer nazınızı geçirebildiğiniz ve sürekli çalıştığınız bir gayri menkul danışmanınız varsa borçlanacağınız kısmı bankaya değil de direk ev sahibine borçlanmanız sizi faiz ve kredi yükünden kurtarabilir. Bu nadiren mümkün olmakla birlikte eğer ödemenin büyük bir kısmını nakit yapabiliyorsanız, imkansız değildir. Emlakın fiyatını müzakere edip anlaşmaya vardıktan sonra, finansmanı nasıl sağlayacağınıza karar vermelisiniz. Kendiniz mi finanse edeceksiniz, kredi mi kullanacaksınız yoksa her ikisini de mi yapacaksınız? Finansman konusunda bankanız ile görüştükten sonra onlar de onay veriyorlarsa ya da sorunsuz olarak kendiniz karşılayabiliyorsanız artık sorun kalmamıştır. Bu durumda tapu dairesine gidip satış işlemini tamamlayıp, evinize sahip olabilirsiniz.

Satın Alım Sonrası İşlemlerini Tamamlamak

Satın alma işlemlerini tamamladıktan sonra yeni gayri menkulünüzle ilgili herhangi bir problemle karşılaşırsanız ya da dairenizde sizin beklemediğiniz ve satış esnasında size bildirilmemiş olan bir problemle karşılaşırsanız hemen gayri menkul danışmanınızla irtibata geçmenizi tavsiye ederim. Çözülebilecek bir sorun olduğunda çözümünde size yardımcı olacaktır. Çözülmeyecek bir problem varsa evin iadesine kadar gidebilecek bir süreç başlayabilir ama bu tür olaylar yok denecek kadar az yaşanır.

Ev satın alma sürecini aşağıdaki şekilde tablo haline getirerek özetleyebiliriz:

GAYRİ MENKUL YATIRIMI YAPARAK NASIL PARA KAZANIRSINIZ

Cebinizde paranız varsa yakışıklı, bilgili ve iyi şarkı söyleyen birisinizdir.

Atasözü

Şu an yapmakta olduğunuz işi yapmaya devam ederek ve sadece bazı hafta sonu tatillerinizden feragat ederek işinizden kazandığınız kadar hatta daha fazla para kazanabileceğinizi söyleseydim ne yaparsınız? İşimi bırakırdım diyenleriniz bile olabilir aranızda! Gayri menkulü bir yatırım aracı olarak benimsediğinizde yarı zamanlı olarak bu yatırım üzerine yoğunlaşıp, tam zamanlı işinizde kazandığınız kadar hatta daha fazla para kazanabilmeniz mümkündür. Warren Buffet'ın sevdiğim bir sözü var, başarılı bir yatırımcı olarak para kazanabilmek için ya bir değer bulmalısınız ya da bir değer yaratmalısınız, der. Gayri menkul hem değer bulma hem de değer yaratma imkanlarını bize bir arada sunar.

İstanbul Umum Emlak Komisyoncuları Odası Başkanı Sabri Ateş'ten bir hikayeyi size nakledeyim. Bir bayan emlakçılık mesleğine başlamak ve kendine bir ofis açarak iş kurmak üzere emlak uzmanlığı eğitimine katılmaya karar verir. İstanbul Umum Emlak Komisyoncuları Odası'nda eğitimini tamamladıktan sonra başkan Sabri Bey'e Yeşilköy'de bir emlak ofisi açmak istediğini ve kendisinin tavsiyelerinin neler olduğunu öğrenmeye gelir. Sabri Bey de Yeşilköy'ün muhit olarak iyi bir iş potansiyeli olduğunu ve uygun olacağını söyler. Bunun üzerine bayan emlak ofisini açar ve çalışmaya başlar. Daha işin ilk haftasında cadde üzerindeki ofisinin önünde bir makam arabası durur, şoför kapıyı açar, içinden yaşlı bir bey iner ve ofise girerek masanın üzerine bir tapu bırakır. Der ki, kızım bir arsam var, tapusunu sana bırakıyorum, bunu benim için satıver. Bayan peki der ve tapuyu alır, adam da aracına binerek uzaklaşır. Tabii çok heyecanlanan ofis sahibi hemen Sabri Bey'i arar ve durumu anlatarak ne yapması gerektiğini sorar. Sabri Bey de ona tapu sahibi ile bir protokol imzalamasını ve arsanın tek satış hakkının böylece kendisinde olmasını gerektiğini söyler. Bayan tapu sahibini arar ve arsanızı satacağım, ancak bunun için satış hakkını bana verdiğinize dair bir protokol imzalamak

istiyorum, der. Bunun üzerine tapu sahibi peki iş çıkışı uğrayacağım diyerek telefonu kapatır ve sonra protokol imzalanır. Protokol imzalanıp arsanın satış haklarını eline alan bayan bu kez yine Sabri Bey'i arar ve şimdi ne yapması gerektiğini sorar. O da arsa çok büyük olduğu için bir gazeteye ilan vermesinin faydalı olacağını söyler. Bayan gazete ilanını verir ve bir yabancı yatırımcı bu arsayla ilgilenir. Taraflar tanıştırılır, pazarlık yapılır ve arsa satılır. Yeni emlakçı bayan işlem tamamlandıktan sonra bir pasta ile Sabri Bey'in ziyaretine gider ve hocam der, yardımlarınız için teşekkür ederim, mesleğe başlamamda büyük katkılarınız oldu, ben bu mesleği bırakıyorum. Bayanın kazandığı komisyon kendisine bir villa ve son model bir araba almaya yetmiştir. Sabri Bey olayı anlatırken, emlakçılık mesleğine en çabuk başlayıp en çabuk bırakanlardan biri olduğunu söyler bu bayanın. Bu örneği gayri menkul sektörünün kazanç potansiyeli hakkında bir fikir vermesi açısından paylaştım.

Teorik olarak üç tür gayri menkul yatırımı vardır. Bu üçlünün her biri de ciddi para kazanma araçlarıdır ancak kullanım alanları, risk dereceleri ve getiri oranları birbirinden farklıdır. Bunlar arsa, konut ve işyeridir.

Arsa kazanç potansiyeli en yüksek gayrimenkul yatırımıdır. Arsa yatırımı yaptığınızda bu yatırım işyeri ya da konut gibi gelir getirme potansiyeline sahip olmadığı gibi her yıl vergisini de ödeyeceğinizden başlangıçta ekonomik bir yük getirir. Aynı zamanda uzun vadeli bir yatırım aracı olduğundan yeterince bekleyecek ekonomik gücünüzün de olması gerekmektedir. Bu yüzden arsa yatırımını bireylerden çok, bekleyebilecek durumu olan kurumlar tercih edebilirler. Çünkü bir kişinin yaptığı yatırımın değer kazanmasını 20 ya da 30 yıl bekleme lüksü nadiren vardır. Ancak ciddi bir gelişim potansiyelini fark ettiğiniz anda buna gerek kalmayabilir. Bunların yanı sıra arsa yatırımlarının değeri kat kat artma potansiyeline sahiptir. Bugün satın aldığınız bir arsa birkaç yıl içinde 10 kat birden değer kazanabilir. Kendiniz işyeri ya da apartman gibi bir inşaat yaptığınızda da çok daha büyük kazanç potansiyeline kavuşmuş olursunuz. En kötü ihtimalle eğer nakit paranız yoksa kat karşılığı bir müteahhit ile anlaşıp yapılacak inşaattan pay alabilirsiniz.

Konut, en fazla rağbet gören ve el değiştirme oranı en yüksek olan gayri menkul yatırım aracıdır. Yalnız konut yatırımlarında kazanç potansiyeli arsa ya da işyerine göre daha düşüktür. Bunun birkaç sebebi vardır. Birincisi bir konut aldığınızda kiraya bile verseniz kirasını düzenli olarak alamama

riskiniz vardır. Kirasını düzenli olarak almanız durumunda bile her 10 yılda bir banyo ve mutfak yenilemesi yapmak zorunda kalırsınız. Bu da ince işçilik demektir ki size ek maliyetler getirir. Satmak amacıyla aldığınızda ise değer artışları arsa ve işyeri kadar yüksek olmadığı gibi kısa vadeli de olmadığından beklemek zorunda kalabilirsiniz. Bunun bir alternatifi aldığınız konuta biraz masraf edip dekorasyonu ve mimarisini iyileştirip üzerine kâr koyup satmaktır ki bu da sizden emek ve zaman alır. Aynı zamanda konut yatırımlarında kiralarda 10'a 7 kuralı geçerlidir. 10'a 7 kuralı, bir konutu 10 yıl boyunca kiraya verdiğinizde 7 yıllık kirasını alabileceğiniz anlamına gelir. Çünkü aradan geçecek süre içinde kirasını düzenli ödemeyecek kiracılarınız olabileceği gibi, evinize yapılması gereken masraflar da çıkabilir.

İşyeri, yatırım açısından, özellikle de hemen gelir elde etmek ve kiraya vermek istiyorsanız en iyi gayri menkul yatırım aracıdır. 10'a 7 kuralı işyeri yatırımlarında geçerli değildir. Çünkü bir işyeri yatırımı yaptığınızda kiracınız oraya size ödediği kiranın çok çok üzerinde yatırım yapar. Özellikle üretim yapan bir tesisse, sadece kurduğu ekipmanların maliyeti bile 5 yıllık kira bedeline denk gelebilir. Dolayısıyla işyeri sahipleri öncelikle kiralarını çıkarmak için çalışırlar. Kiralarını çıkardıktan sonra kâr etmeye bakarlar. Hatta fizibilite bile yapılırken kira rakamları üzerinden fizibilite yapılır ve ne kadarlık bir ticaret hacmine ulaşıldığında kira ve personel giderlerinin karşılanıp kâra geçileceği hesaplanır. İşyeri yatırımlarının bir başka avantajı ise sabit giderlerinin oldukça düşük olmasıdır. Bir konutunuz varsa 10 yılda bir mutfak banyo tadilatı yaparsınız. Ancak dört duvardan teşekkül bir işyeriniz varsa tadilat yapabileceğiniz tek yer lavabosudur, kaldı ki onun maliyeti de yüksek olmayacaktır. Bunun yanı sıra işyeri kiracılarının da kiralarını konutlara göre çok daha düzenli ödediklerini düşünürseniz, ne kadar avantajlı bir yatırım olabileceğini daha iyi anlayabilirsiniz.

Zenginliğin kaynağı olan ve insanlara para kazandıran dört tane araç vardır. Bunlar, iş, internet, yatırım ve gayri menkuldür. Gayri menkulde de yatırım yapılabilecek üç temel alan var. Bunları da sizinle paylaştım; arsa, konut ve işyeri. Gayri menkul yatırımınız bu üçünden hangisi olursa olsun az ya da çok para kazanma imkanınız vardır. Para kazanabilmek için üç yeteneğe sahip olmanız gerekir:

- Ekonomik fiyatlı gayri menkulleri bulabilme
- Gayri menkul yatırımlarınızı finanse edebilme
- Kârlı bir şekilde satabilme

Yatırım yaparken eğer satıcı konumundaysanız daha güçlü olduğunuzu unutmamalısınız. Ama satıcı olabilmek için de önce alıcı olmak gerekiyor. Bu yüzden ekonomik fiyatlı gayri menkulleri bulmalı, sıkı pazarlık yapabilmeli ve gerekli finansmanı sağlayıp satın aldıktan sonra da kârlı bir şekilde satabilmelisiniz. Bunun için izlemeniz gereken yöntemler ise oldukça basittir.

Gayri menkul yatırımı yaparak yarı zamanlı olarak para kazanmak istiyorsanız birinci kural, sahip olduklarınıza duygusal olarak bağlanmamaktır. Geçenlerde bir işadamı ile sohbet ederken ilginç bir şey söyledi, benim sahip olduğum her şey satılıktır, dedi. Duygusal olarak sahip olduklarınıza bağlanmayın derken bu kadar katı olmanızı kastetmiyorum ama bu sözde haklılık payı yok değil. Kaldı ki bir işadamı ve tüccar olarak konuştuğum kişinin böyle bir yorumda bulunması son derece doğal, çünkü o ticaret yaparak, satın aldıklarına kâr koyup satarak para kazanıyor. İkincisi gayri menkul konusunda belli bir uzmanlık bölgenizin olması gereklidir. En kolay uzmanlık geliştirebileceğiniz bölge evinizin bulunduğu bölgedir. Böylece hem zaman kazanmış hem de emlak piyasasını yakından ve sürekli olarak takip edebilmiş olursunuz. Kendi piyasanızı ve iş yapacağınız çevreyi belirledikten sonra sorunlu emlakları takip etmelisiniz. Sorunlu emlak derken satıcılarının ihtiyaç nedeniyle satmak istediği gayri menkulü kastediyorum. Mesela mirasçılar bir evi satmak istiyorlarsa, satıcının vergi borçları varsa, kredi borçlarını ödemek istiyorsa, başka bir yere taşınmak istiyorsa gayri menkulünü gerçek değerinin biraz altında vermeye razı olabilir. Böyle bir satıcı da bulduktan sonra söz konusu gayri menkulü bazı yönlerden tahlil etmek gerekiyor. Bu yönler başta fiyat olmak üzere mülkün durumu, ödeme koşulları ve bulunduğu yerdir. Hatta bu tekniği paranız olmadığı durumlarda bile kullanabilirsiniz. Nice insanlar var ki nakit parası olduğu halde yatırım yapacak zamanı bulamıyor. Bu kişilerle gayrimenkul yatırım danışmanı gibi ortak çalışmalar yapabilir ve birlikte kazanabilirsiniz. Eğer birine para kazandırıyorsanız, insanların birçoğu kazancını sizinle paylaşmaya razıdır. Son aşama da gayri menkulü satın almak ve ve gerekirse dekorasyon için biraz harcama yaptıktan sonra yeniden satışa çıkarmaktır.

Gayri menkul yatırımı bir sayı oyunudur. Eğer doğru gayri menkul yatırımını yapmak için 100 saatinizi harcarsanız ve bunun sonucunda 10.000 TL kazanç elde edebileceğiniz bir ticaret yaparsanız, zamanınızı ayırdığınız her saat için 100 TL kazanmış olursunuz ki, şu anda saatinize 100 TL ödeyen bir işe sahipseniz buna hiç gerek yoktur. Yine küçük rakamlarla devam ediyorum, eğer satın aldığınız gayrimenkul için bir 50 saat de dekorasyon ve iyileştirme için harcarsanız kârınız 30.000 TL'ye yükselecektir ki bu durumda yatırımınız için harcadığınız her saat için 200 TL kazanmış olursunuz. Toplamda yılda sadece bir kez gayrimenkul yatırımı için 150 saatinizi ayırırsanız ve bundan 30.000 TL kazanç elde ederseniz aylık yarı zamanlı olarak yapmış olduğunuz bu işten elde ettiğiniz kazanç 2.500 TL olacaktır. Satışta bir kural vardır, 10 liralık bir ürünü satmak ya da 100.000 liralık bir ürünü satmak için harcadığınız emek aynıdır. Bu mantıktan yola çıkarak düşünüldüğünde gayri menkul ticaretinin neden yüksek kazanç potansiyeline sahip olduğu ortadadır. Rakamlarla dilediğiniz gibi oynayabilirsiniz. Alım satımını yaptığınız gayrimenkul sayısının iki, üç, dört ya da daha fazla olduğunu düşünürseniz rakamlar tahmin edebileceğinizin çok üstüne çıkacaktır.

Tavsiyem, gayrimenkul satın almak için beklememeniz, gayrimenkul satın alıp ondan sonra beklemenizdir.

ARABA SATIN ALIRKEN DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN HUSUSLAR

Benzin istasyonuna her girdiğinde bahşiş bırakan bir adam, bir yılda arabasının bakım masraflarını boşa harcıyor demektir.

J. Paul Getty

Para harcamaya devam edelim. Başını sokacak bir evin yanı sıra her insanın hayalinde bir binek sahibi olmak da vardır. Parasal zekâ seminer programını oluştururken dolar milyonerlerinin ve dünyanın en zengin insanlarının yaşam öykülerini inceleme fırsatını buldum. Onlarla ilgili birkaç örneği sizinle paylaşmak istiyorum.

Dolar milyonerlerinden biri artık 20 yaşına gelmiş ve oldukça eskimiş olan arabasını değiştirmek üzere otomobil galerisine gider. Yeni bir araba alacaktır ancak birinci el mi yoksa ikinci el mi alacağı konusunda kararsızdır. Aradaki fiyat farkını satış temsilcisine sorar. Fark 20.000 dolardır. Dolar milyoneri biraz daha düşündükten sonra ikinci el aracı almaya karar verir. Satış temsilcisi, tüketici kredisi ya da finansal kiralama ile ödeme gücünüz olduğu halde neden ikinci el otomobili tercih ediyorsunuz, diye sorar. Dolar milyoneri cevap verir, ben sürdüğüm araba değilim, kendimim. Benim gururumun bedeli 20.000 dolar etmeyeceği için ikinci el otomobili satın almaya karar verdim, der.

Otomobil satın almak dört aşamalı bir süreçtir:

- Seçeneklerinizi azaltın.
- Aracınızı seçin.
- Satın alın.
- Satış sonrası işlemlerini yapın.

Seçeneklerinizi Azaltın

Otomobil konusunda seçeneklerinizi azaltmak için yaşam tarzınızı göz önünde bulundurmalısınız. Yaşam tarzınıza uygun otomobili seçmek size ciddi tasarruf imkanı sağlayacaktır. Yaşam tarzınıza uygun olan aracı değil de kendi istediğiniz aracı seçmeniz durumunda ise maliyetleriniz yükselecektir. Bunun için hangi kategoride araç istiyorsanız, o kategorideki alternatifleri değerlendirmelisiniz. Alternatifler arasından da bütçenize en uygun olan araç konusunda karar kılmalısınız.

Aracınızı Seçin

Otomobil seçeneklerinizi azalttıktan sonra sıra işin en keyifli yanına, yani satın alacağınız aracı seçmeye geliyor. Satın alacağınız aracı seçerken internetten faydalanırsanız zaman kazanabilirsiniz. İnternette aracın aynı anda hem özellik setini, hem fiyatını hem de modelini karşılaştırabilirsiniz. Böylece kendi bütçenize uygun olan fiyat aralığında hangi model aracı satın alabileceğinizi en optimal biçimde belirleyebilirsiniz. Seçim konusunda son kararınızı verebilmek için aracın test sürüşünü de yapmanızı tavsiye ederim.

Satın Alın

Size en uygun aracı seçtikten sonra işin satın alım boyutuna geliyorsunuz. Satın almadan önce yine fiyat konusunda pazarlık yapmanızı tavsiye ederim. Satın aldığınız galeriye ya da kişiye göre araç fiyatlarının ciddi farklar gösterdiğini aklınızdan çıkarmayın. Satın alma sürecinde aracın bedelini nasıl finanse edeceğiniz konusunda da net bir karara varmış olmanız gerekiyor. Eğer kredi kullanacaksanız, zorlanmadan ödeyebileceğiniz bir aylık borca girmeniz çok önemlidir. Bunun için de size en iyi finansman imkanlarını sunacak olan bankayla çalışabilir ya da bazı galerilerin yaptığı gibi kredi kartınıza taksit yaptırarak aracınızı satın alabilirsiniz.

Satış Sonrası İşlemlerini Yapın

Satın alma işlemlerini tamamlayıp aracı kendi üzerinize aldıktan sonra yapmanız gereken bazı işler vardır. Bunlardan ilki aracın kullanım kitapçığını okuyup, düzenli olarak bakımını yapmak ve gerektiğinde servise götürmektir. Servis konusunda eğer sürekli olarak çalıştığınız bir ustanız

olursa işlerinizi hem daha kısa sürede hem de daha ekonomik fiyatlarla yaptırabilirisiniz.

Kullanılmış Otomobil Satın Alırken

İkinci el bir araba satın alacaksanız aşağıdakilere dikkat etmeniz daha iyi durumdaki bir aracı daha ekonomik fiyata almanızı sağlayacaktır:

- İnternetten ve gazetelerden araştırma yaparak satın almak istediğiniz aracın piyasa fiyatını öğrenin.
- Fiyatlar konusunda satıcılarla müzakere edin ve indirim marjları hakkında fikir sahibi olun.
- Yedek parça ve servis fiyatları konusunda servislerle görüşün.
- Test sürüşü yapın, ancak aracı sadece güneş ışığında görün ve mekanik aksamının sorunsuz çalıştığından emin olun. (farlar, klima, havalandırma sistemi, elektronik aksam vb.)
- Satın almadan önce servise bakıma götürün.
- Daha önce kazası olup olmadığını ve önceki sahiplerini, aracın ne amaçla kullanılmış olduğunu araştırın.
- Eğer yeni ve garantisi devam eden bir araç satın alıyorsanız, garantiyi kendi üzerinize geçirin.
- Satış sözleşmesinin tamamını okumadan imzalamayın. Değiştirmek istediğiniz maddeleri değiştirin.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM
PARASAL ZEKÂ İLE KENDİNİZİ VE PARANIZI FİNANSAL RİSKLERE KARŞI KORUMA

- Kişisel Risk Yönetimi ve Sigorta Mantığı
- Sigorta Kumar Mıdır?
- Ailenizin Finansal Geleceğini Nasıl Korursunuz?
- Hayat Sigortasına Ne Kadar İhtiyacınız Var?
- En Değerli Finansal Varlığınızı Nasıl Güvence Altına Alırsınız?
- Ev, Otomobil Sigortası Yaptırırken İzlenmesi Gereken Stratejiler

Önemli olan yere düşüp düşmemeniz değil, düştüğünüzde hangi hızla yerden kalktığınızdır.

Vince Lombardi

: Sizde var Osman Bey.

KİŞİSEL RİSK YÖNETİMİ VE SİGORTA MANTIĞI

Gemimi yüzdürebildiğim sürece fırtınalardan korkmuyorum.

Louisa May Alcott

Parasal zekâya giriş ve para yönetimi alternatifleri bölümünde sırasıyla finansal planlama yapmayı, para kazanmayı, onu yönetmeyi ve kazandıklarımızla ev, otomobil sahibi olmayı paylaştık. Şimdi sırada sahip olduklarımızı korumak var.

Sigorta, bir risk yönetim aracıdır. Kişisel risk yönetiminin temelinde sigorta ve sigorta mantığı vardır. Sigorta hakkında neleri bilip neleri bilmediğinizi bilmiyorum, bu yüzden mantıksal temellerini sizinle paylaşacağım ve bunu yaparken de otomobil kullanma örneğini kullanacağım. Kişisel risk yönetiminde, riski yönetebilmek için uygulayabileceğiniz dört yol vardır:

1. Riskten Kaçınmak
2. Riski Kabul Etmek
3. Riski Azaltmak
4. Riski Transfer Etmek

Riskten Kaçınmak

Risk yönetiminin yöntemlerinden birincisi riskten kaçınmaktır. Eğer kaza yapmaktan korkuyor ya da kaza yapmak istemiyorsanız otomobilinizi kullanmayabilirsiniz. Ancak bu durumda işinize gidememiş olursunuz.

Riski Kabul Etmek

Aracınızla trafiğe çıktığınızda kaza yapma riskiniz olduğunu bilirsiniz, ancak buna rağmen işe gitme sorumluluğunu yerine getirmek için trafiğe çıkarsınız. Bu durumda riski kabul etmiş olursunuz.

Riski Azaltmak

Riski azaltmak, risk yönetim yollarından üçüncüsüdür. İşinize gitmek için aracınızı kullanırsınız ve bunun da kaza riskini taşımak anlamına geldiğini bilirsiniz. Ancak kaza riskini azaltmak için aracınızı daha dikkatli kullanmaya özen göstererek ve emniyet kemerinizi de bağlayarak riskinizi azaltmış olursunuz.

Riski Transfer Etmek

Risk yönetim tekniklerinden sonuncusu riski transfer etmektir. Bu da kitabın bu bölümünün konusunu, sigortayı oluşturuyor. İşinize gitmek zorundasınız. İşinize varmak için de aracınızı ya da toplu taşıma araçlarını kullanmak zorundasınız. Bu da trafik ve kaza yapma riskini taşımak anlamına geliyor. Bu durumda riskin her zaman var olduğunun bilincinde olarak sahip olduğunuz riski bir başkasına transfer edebilirsiniz. Bu da sigortadır. Sigorta, güvence anlamına gelir.

Karşılaşabileceğiniz herhangi bir riskin gerçekleşmesini ne ben ne de bir başkası engelleyemez. Ancak karşılaşacağınız risklerin sonucu olarak ortaya çıkabilecek finansal kayıplara karşı kendinizi koruyabilirsiniz. Bunu da sigortayla yapabilirsiniz.

Sigorta, olası finansal kayıplara karşı sizi koruma altına alır ve bunu da bir risk havuzu oluşturarak yapar. Diyelim 1000 haneli bir kasabada yaşıyorsunuz ve bu kasabada her yıl bir ev yanarak yok oluyor. Bir evin değerinin de 10.000 birim para olduğunu düşünün. Bu durumda evlerinin olası bir yangın sonucu karşılaşabilecekleri finansal kaybı karşılamak için her hane sahibinin elinde nakit 10.000 birim para bulundurması gerekir. Aynı kasabada bir sigorta şirketi varsa ve bu şirket derse ki ben bir risk havuzu oluşturuyorum, sizin hane sahipleri olarak 1.000 birim paranızı bağlamanıza gerek yok, bana yılda 11 birim para verirseniz ben bu paraları bir fonda toplarım. Her yıl kimin evi yanarsa onun evinin bedelini de karşılarım. Bu durum hane sahiplerinin de sigorta şirketinin de faydalanacağı bir kazan-kazan yaklaşımıdır. Hane sahipleri 11 birim para verdiğinde risk havuzunda toplam 11.000 birim para toplanmış olur. Evlerden biri yandığında ise 10.000 birim para bu değer risk havuzundan ödenir. Oluşturulan havuzda 1.000 birim para kalır, bu da sigorta şirketinin giderlerini ve kârını oluşturur. Böylece bir sosyal yardımlaşma sigorta

şirketi aracılığıyla gerçekleşmiş olur. Bir kısım insanlar risk gerçekleşmediğinde ödedikleri primin dolayısıyla paralarının boşa gittiğini düşünebiliyorlar. Buna verilebilecek çok basit bir cevap var. Eğer sigorta primini ödemeyip riski kendi üzerinize almaya kalkarsanız, risk gerçekleşirse ekonomik bir çöküntü yaşayabilirsiniz. Kaldı ki ekonomik durumunuz uygunsa bile evinizin bedeli kadar bir parayı nakitte tutmak demek, o parayı herhangi bir yatırım aracında değerlendirmek ya da işlerinizde kullanmaktan mahrum kalmak demektir. Buna karşılık sadece 11 birim para olarak ödediğiniz prim, riskin gerçekleşmesi durumunda bütün zararınızı karşılayıp size 10.000 birim para olarak geri dönebiliyor. Riskin sizin başınıza gelmemesi durumunda ise bu üzülecek bir durum değil, aksine sevinilecek bir durumdur. Kaldı ki, prim ödeyerek zor durumda kalmış olan birinin finansal kaybının karşılanmasına da katkıda bulunmuş olursunuz.

Sigorta mantığına bu şekilde bakmak ve risk yönetimini örnekteki gibi değerlendirmek kendimizi ve ailemizi finansal risklere karşı korumamızı sağlayacağı gibi, yaşamımızı da kolaylaştıracaktır. Aşağıda sigortayla ilgili birtakım sorular bulacaksınız ve eğer sigortanız varsa bunların hepsinin cevabı "sigorta", sigortanız yoksa cevabını sadece siz verebilirsiniz…

- Ailenizin geçimini sağlayan kişi aniden ölür ya da sakat kalırsa finansal kaybınızı kim karşılayacak?
- Beklenmedik bir hastalıkla karşılaşırsanız hastane masraflarınızı kim ödeyecek?
- Aracınızla bir kaza geçirirseniz kaza ve tedavi giderlerini kim karşılayacak?
- İşyerinizde yangın çıkar yad da hırsızlık olursa zararınızı kim telafi edecek?
- Eviniz deprem sonucu zarar görürse yeni bir ev alacak ya da gerekli tamiratı yaptıracak parayı size kim verecek?
- Evinizin çatısında tamirat yapan bir usta fiziksel bir zarara uğrar ve size dava açarsa tazminatınızı kim ödeyecek?
- Çalışanlarınızdan biri işyerinde bir kaza geçirirse ve tazminat davası açarsa, maliyetleri kim karşılayacak?

SİGORTA KUMAR MIDIR?

Birinin parasının nereden geldiğini bilmek istiyorsanız, nereye harcadığına bakın.

Anonim

Sigorta, bilimsel gerçeklikler üzerine kurulmuş olan bir güvence sistemidir. Sigortanın Latince kelime olarak anlamı "güvence"dir. Bu güvenceyi sigorta şirketleri bilimsel olarak sağlayabilmek zorundadırlar ki kâr edip edemeyeceklerini görsünler. Kârlılık oranları hakkında bir plana ve şirketlerin tutarlı bir bütçeye sahip olabilmesi de ancak bilimsel olarak ispatlanabilen hesaplar yapılabildiğinde mümkündür. Sigorta şirketleri bu bilimsel hesapları yapabilmek için bazı teknikler kullanırlar. En yaygın olarak başvurulan göstergeler insanların ölüm oranları, olasılık hesapları ve büyük sayılar kanunudur.

İnsanların Ölüm Oranları

Hayat branşında çalışan sigorta şirketleri, insanların hayatını güvence altına alabilmek için onların ortalama ne kadar süre yaşayacaklarını bilmek isterler. Bir insanın ortalama yaşam süresinin bilinmesi, sigorta şirketinin maliyet hesaplarını yapabilmesini kolaylaştıracağı gibi, o hesapların doğru olmasını da sağlayabilir. Hesaplamalar için sigorta şirketleri insanların ölüm oranlarının hesaplandığı mortalite tablolarını kullanırlar. Bu tablolar bir insanın cinsiyetine ve yaşına göre ortalama yaşam beklentisi ile ölüm oranını verirler. Ülkemizde ortalama yaşam beklentisi erkeklerde 69, bayanlarda ise 74'tür. Ortalama yaşam beklentisi, bir insanın ülkemizde ortalama hayatta kalma süresidir. Bu rakamları bilen ve maliyet hesaplarını bu rakamlar üzerine yapan sigorta şirketleri bu sebeple hayat sigortası satışlarında belli bir yaşı geçmiş olan insanları sigortalamazlar. Sadece yaş sınırı değil aynı zamanda sağlık sınırı da söz konusudur. Buna göre daha önce kalp krizi geçirmiş olan birinin ölüm oranı daha yüksek olacağından, hayat sigortası şirketleri bu kimseleri güvenceleri altına almak istemezler. Çünkü bunu yapması durumunda sigorta şirketi kumar oynamış olur ve ortaya koyduğu da risk de kendisidir. Kimse kendi üzerine iddiaya girmek

istemez. Sigortanın ihtiyacımız olduğunda alınamayan tek ürün olmasının sebebi de budur. Bu yüzdendir ki sigorta konusunda yeterli bilince sahip olmak ve ihtiyacımız olan asgari sigortalara sahip olmak, finansal geleceğimiz açısından kritik öneme sahiptir.

Ölüm oranı tablolarında ortalama bir insanın yaşına göre yaşamını kaybetme olasılığı bellidir. Bu olasılık hesaplarının yardımıyla sigorta şirketleri hangi yaş grubuna hangi teminatları vereceklerini ve karşılığında prim olarak ne kadar para tahsil edeceklerini hesaplayabilirler. Şimdi birinci bölümü hatırlayalım, finansal planlama yaparken yaşın öneminden bahsettim ve ne kadar erken başlanırsa o kadar iyi olur dedim. Dünyanın en zengin insanı haline gelmiş olan kişilerin biyografilerinde de bu etkiyi görebilmek mümkün. Warren Buffet ilk hisse senedi yatırımını 8 yaşındayken yapıyor, Cornelius Wanderbilt ilk teknesini 16 yaşındayken alıyor, Bill Gates Microsoft'u 17 yaşındayken kuruyor. Bugün ortalama bir üniversite mezunu 23 yaşında işe girip düzenli olarak para kazanmaya başlıyor. Paranın zaman içinde kartopu etkisi dolayısıyla bir yıllık bir fark bile çok önemliyken, hayata 5-10 yıl önce başlamış biri para kazanma konusunda kesinlikle daha avantajlıdır. Bazen üniversite öğrencileri ile konuşuyorum, aynı zamanda iki kardeşim de üniversite öğrencisi. Özellikle yeni mezun olan üniversite öğrencileri ben a firmasında b pozisyonu olmazsa çalışmam ya da b pozisyonunu istiyorum ama x, y, veya z şirketlerinden birinde olursa yoksa çalışmam, beklerim gibi bir yaklaşım gözlemleyebiliyorum. Bu yaklaşım bir tercih meselesidir, ancak bir öğrencinin bir yıl boyunca istediği işi bulabilmek için çalışmadığını varsayarsak onun maliyetini iki yoldan hesaplayabiliriz. Birincisi ilk yıl çalışmadığı sürede kazanacağı parayı hesaplarız, aylık 1.000 TL diye düşünürsek toplam maliyeti bir yıl çalışmamanın ona 12.000 TL gibi görünür. Bir de ikinci hesap vardır ki ben bunu tercih ederim, bit yıl çalışılmayan sürede ömründen o kişinin bir yıl eksilmiştir. Dolayısıyla emekli olacağı zaman bir yıl daha az çalışıp emekli olacaktır. Emekli olmadan önce istediği kariyer hedefine ulaştığını ve aylık 10.000 TL maaşla bir firmanın yöneticisi olduğunu düşünürsek gerçek maliyet 120.000 TL ayrıca yaşlanıp işe gitmesinin zorlaştığı bir dönemde bir yıl daha fazla çalışmasıdır. Hayat sigortalarında bu durum çok daha açık bir şekilde ortaya çıkar. 25 yaşında aylık 100 TL prim ödeyerek bir hayat sigortası yatırımı yapan bir kişinin emekli olma sürelerinde bu farkı açıkça görürüz. Yıllık %5 prim artış oranı ve %10 sigorta şirketi getirisi varsayılarak 25 yıl sonra

hesabınızda 144.488 TL birikim olurken, 30 yılın sonunda 253.372 TL birikim oluyor.

25 Yaşında Yıllık %5 Prim Artış Oranı ve %10 Yıllık Getiriyle Yapılan

Aylık 100 TL Hayat Sigortası Birikimin Toplam Değeri

25. Yıl	30. Yıl
144.488 TL	253.372 TL

Dikkat edilirse sadece 5 yıllık bir sürede yapılan bir hayat sigortası yatırımının ikiye katlaması söz konusudur. Paranın zaman değeri dolayısıyla 15 yılı geçen sürelerde hemen hiçbir yatırım bir hayat sigortasının sağlayabileceği getiriyi sağlayamaz. Çünkü elde ettiğiniz toplam getiri sadece o yıl ödediğiniz primin getirisi değil aynı zamanda o zamana kadar yapılmış olan birikimlerin de getirisidir. Bu örnekte bir yıllık bir farkın 108.884 TL olduğunu görüyoruz, bu örnek daha fazla ya da daha az olabilir ama bir yılın yaşamımızda ne kadar önemli olabileceğini göstermesi açısından bence kritik bir örnek bu. Erken başlayın, ama erken başlamaktan da önemlisi başlayın! Çünkü sigorta şirketleri hesapları yapmaya çoktan başladılar ve bitirdiler bile…

Büyük Sayılar Kanunu

Büyük sayılar kanunu, bir risk grubundaki hasar sayısı arttıkça, hasar oranının o risk grubunun genel ortalama hasar oranına daha çok yaklaşacağını gösteren kanundur. Büyük sayılar kanunu sigortanın temelini de oluşturur. Buna göre sigorta şirketleri prensip olarak büyük sayılar kanununun geçerliliğini sağlamaya çalışırlar. Çünkü ancak bu sayede ekonomik olarak getiri elde edebilirler. Bunu yapmak için de sigorta şirketleri iki yol izleyebilirler:

- Aynı risk grubuna ait çok sayıda sigorta yaparak gerçek risk oranına en yakın sonuçları elde etmek,
- Hasarı büyük sayılara dağıtarak sigortalı başına düşen yıkımı azaltmak.

Büyük sayılar kanununun daha iyi anlaşılabilmesi için iskambil kağıtları ile bir olasılık örneği verebiliriz. Bir iskambil destesinde toplam 52 tane kağıt vardır ve bu kağıtlar sinek, karo, kupa ve maça olmak üzere 13'erli dört gruptan oluşur. Bu desteden rast gele seçeceğimiz bir adet kağıdın kupa gelmesi ihtimal bu durumda 13/52=1/4'tür. Bu olasılığın bize söylediği gerçek çekeceğimiz her dört kağıttan birinin kupa geleceği ya da her kırk kağıttan biri onunun kupa geleceği değildir. Bu olasılığın bize söylediği, desteden kağıt çekerken sona yaklaştıkça kupa gelme olasılığının da 1/4'e yaklaşacağıdır. Sigorta şirketleri bu kanunu daha fazla sayıda kişiyi sigortalayarak gerçek hasar oranlarına daha fazla yaklaşacakları anlamında yorumlarlar ve bu yüzden de sigortalı kişi sayısını artırmaya çalışırlar. Sigortalı kişi sayısının artması toplumsal olarak da çıkarlarımıza uygundur, çünkü bu sayının artması demek kişi başına ödenecek sigorta primlerinin de düşmesi demektir. Böylece sigorta şirketleri risklerini yönetmiş olurlar ve biz sigortalılar da ihtiyacımız olan güvenceyi en ekonomik şartlarda sağlamış oluruz. Sigorta kişiler açısından değerlendirildiğinde ise, sosyal bir yardımlaşma fonu anlamına da geldiği için gerekli sigortaları olan birinin birikimlerini atıl tutmasına gerek kalmaz ve kişi birikimlerini kendisine getiri sağlayacak yatırım araçlarında değerlendirerek ekonomiye ek kaynak sağlayabilir. Bu da para dönüş hızının artması ve piyasadaki kazanç miktarının yükselmesi anlamına gelmektedir.

Olasılık

Sigortacılıkta kullanılan bilimsel kaynaklardan bir ide olasılık ve olasılık hesaplarıdır. Ölüm oranı tabloları ve büyük sayılar kanunu kendi başına yeterli olmaz. Bunların yanında aynı zamanda olasılık hesapları da sigortacılık yapılırken kullanılır. Olasılık hesapları açıklanırken belki de en fazla kullanılan örnek yazı tura atmaktır. Buna göre bir paranın yazı ya da tura gelmesi ihtimali %50'dir. Gerçi rahmetli Kemal Sunal dik de getirebiliyordu filmlerinde ama bu konumuzun dışında! Prim miktarlarını belirleyebilmek için bir sigortacı risk olasılıklarından haberdar olmak durumundadır. Buna göre bir yangın sigortası yapacaksanız yangınların gerçekleşme olasılığını bilmek durumundasınız. Otomobil kaza sigortası yapacaksanız, trafik kazalarının olasılıklarını bilmek zorundasınız. Sadece bunu bilmek bile yeterli değildir, hangi kazada araca, şahıslara ve üçüncü şahıslara ne derece zarar verildiğine dair hepsini bilmek durumundasınız.

Bu olasılıklar hakkında bilginiz olmadığı sürece ne prim miktarını doğru belirleyebilirsiniz ne de ulaşılması gereken büyük sayıyı.

Tahmin sürecinin sağlıklı olarak işleyebilmesi için risk grubunuza ait olan olasılıkları bilmek gerekiyor. Bu olasılıkları bilmek için de o risk grubunda gerçekleşmiş olan hasarları ve bu hasarların dağılım oranlarını bilmek gerekiyor. Terminolojiye çok fazla girmek istemiyorum, bir sigorta şirketinin elinde rakamsal olarak ne tür risklerle karşılaşabileceğine dair veriler bulunmak zorundadır. Bu veriler elde edildikten sonra sigorta şirketlerinin risk analisti konumunda olan aktüerler matematiksel olarak istatistik hesaplarını yaparlar. Sigorta şirketinin hangi riskleri, hangi teminat miktarıyla ve hangi primlerle güvence altına alması gerektiğinin kararını veriler. Sigorta ile ilgili bu kadar bilgiden sonra, kumarla ilişkisi var mı, varsa ne kadar var onu inceleyelim.

Sigorta ve Kumar

Bazı insanlar sigortayı kumara benzetebiliyor. Hatta bunu bazen sigorta kavramını açıklamak isteyen profesyoneller de örnek olarak kullanabiliyorlar. Ortaya atılan tez de şu: Sigorta kumar gibidir, çünkü sigortalandığınız andan itibaren risk gerçekleşirse sigortacı zarar eder, risk gerçekleşmezse de siz zarar edersiniz. Sonuçta taraflardan biri kazanırken diğeri kaybediyor gibi gösterilir. Halbuki burada bir mantık hatası yapılıyor. Mantık hatası da riskten kaynaklanıyor. Risk, kumar ve bahis oyunlarında suni olarak yaratılır. Sigortada ise risk yaratılmaz sadece transfer edilir. Bir kumar makinesine jeton attığınızı varsayalım. Jetonun tanesi 2 lira olsun. Kumar makinelerinin bir çalışma mekanizması vardır. Her ne kadar adı şans oyunu olsa da aslında kumarhane sahibi için şans oyunu değildir. Aksine son derece planlı ve ne kadar maliyetle ne kadar kazandıracağı belli olan fizibilitesi yapılmış olan bir iştir. Bunun sebebi ise kumar makinelerinin olasılık hesapları ile çalışmasıdır. Buna göre söz konusu kumar makinesi her bin jeton atıldığında bir kez 1.000 lira kazandırıyorsa o makinenin işletmecisi tanesi 2 lira olan 1.000 jeton satarak 2.000 lira kazandığında bu paranın yarısını size iade etmektedir. Dikkat ederseniz bu kumar örneğinde bir risk ortamı oluşturuluyor. Kumarhane açılıp kumar makinesi koyuluyor ve siz de bedelini ödeyerek daha çok heyecan bazen de belki kazanırsınız ümidiyle oynayabiliyorsunuz.

Kumarhanelerin ve kumarın çalışma mekanizması bu yönüyle sigortadan ayrılır. Kumarhanede risk ortamı oluşturulur ve sizden o riskin karşılığında paranız istenir. Olasılık hesapları da kumarhanenin kârlılığı üzerine kurulduğundan sizin kazanma olasılığınız çok düşük, binde bir gibi bir oranken kumarhanenin kazanma olasılığı yüzde yüzdür. Atılan her 2 liralık jetonun 1 lirası kumarhanenin kâr hanesine yazılır. Sigortaya geri dönersek, sigortada bir risk yaratılması durumu söz konusu değildir. Bir iddialaşma da yoktur. Bir sigortacı size gelip bana yılda 1.000 lira prim öde, ölürsen ben sana 10.000 lira öderim, hayatta kalırsan paran benim olur, demez. Kumarhaneler, sizin kaybetmeniz için çalışırken, sigorta şirketleri sizin kaybetmemeniz için çalışır. Çünkü sizin başınıza bir risk gelir de siz bu durumdan zarar görürseniz, sigorta şirketi de o riskin tazminatını ödeyerek zarar görür. Sigorta şirketi siz kaybetmediğiniz sürece kazanır. Oysa kumarhanelerin kazanabilmesi sizin kaybetmenizle mümkündür. Bir sigorta şirketinin elinden gelse, sizin başınıza gelebilecek herhangi bir riski gerçekleşmeden önleyebilmek için yapabileceği her şeyi yapar. Poliçelerinizde riskinizi azalttığınızda size indirim bile yaparlar. Sigara içmediğinizde ve tehlikeli sporlarla ilgilenmediğinizde primleriniz düşer, aracınızın alarmı varsa primleriniz düşer, evinizde yangın alarmı var primleriniz düşer. Bir sigortacı sizinle aynı cepheyi paylaşır, yanınızdadır. Bir kumarbaz ise karşınızdadır. Sigortada biz kendimizi sigortalatsak da sigortalatmasak da risk vardır. Kumarda risk suni olarak oluşturulur. Bu sebeple sigorta ile kumarın benzetilmesi son derece yanlış bir tutumdur. Bu yaklaşım sadece bize değil, aynı zamanda ülke ekonomimize de zarar verir.

AİLENİZİN FİNANSAL GELECEĞİNİ NASIL KORURSUNUZ

Tasarruf etmek güzeldir, özellikle de anne babanız tarafından sizin için yapıldığında.

Winston Churchill

Kendinizin ve ailenizin finansal geleceğini korumanın bilinen en iyi yolu sigorta yaptırmaktır. Gerekli sigortaları yaptırarak;

- Hastalık, kaza ya da yaşam kaybı oluşabilecek kayıpları,
- Yangın, hırsızlık, deprem gibi beklenmedik durumların yol açabileceği zararları,
- Çocuklarınızın eğitim masraflarını,
- Sakatlık durumunda ortaya çıkabilecek tedavi masraflarını ve sonraki giderleri karşılayabilirsiniz.

Sigortanın finansal bir araç olarak gerekliliğinden daha önemlisi, hangi sigortadan ne kadar gerekli olduğudur. Sigortalar temel olarak ikiye ayrılır, hayat ve hayat dışı. Hayat sigortaları kişisel sigortalardır, hayat, kaza, sağlık sigortalarını kapsar. Hayat dışı sigortalar ise yangın, sorumluluk, kaza, nakliyat, makine montaj sigortaları olarak örneklenebilir. Kendimizin ve ailemizin geleceğini güvence altına almak için ihtiya. Duyduğıumuz şey, sigorta planlaması yapmaktır.

Sigortacılar arasında anlatılan bir hikaye vardır. Üç fabrikatör Kızıldeniz'de balık tutup tatil yapmaktadırlar. Bir tanesi der ki, "Geçenlerde fabrikamda çok büyük bir yangın çıktı, sahip olduğum her şey kül oldu. Neyse ki sigortam vardı ve sigorta şirketi bütün zararımı ödedi. Bu sayede şu anda burada balık tutuyor ve tatil yapıyorum". İkinci fabrikatör söze girer, "Sormayın, benim de başıma çok büyük bir felaket geldi, fabrikamda çok büyük bir patlama oldu ve sahibi olduğum her şey bir anda yerle bir oldu. Neyse ki benim de sigortam vardı ve sigorta şirketim bütün zararımı ödedi. Şimdi onların sayesinde ben de burada tatildeyim." Üçüncü

fabrikatör de söz alır, "Ne tesadüf! Ben de büyük bir sel felaketiyle karşılaştım, sel fabrikamı ve içindeki her şeyi alıp götürdü. Neyse ki sigorta şirketi bütün zararımı karşıladı da şu anda ben de burada sizinleyim." Diğer iki fabrikatör büyük bir şaşkınlık için de ona bakarlar ve sorarlar: "Sel mi? Yangın çıkarmak, patlatmak neyse de, sen seli nasıl başlattın?!"

Bir sigortacı açısından yukarıdaki planlama örneği hiç de iyi olmasa da, sigorta yaptıran açısından planlamanın önemini iyi anlatıyor. Sigorta planlaması yapabilmek için öncelikle kendi ihtiyaçlarınızı ve şu anki finansal durumunuzu belirlemelisiniz. Evli ya da bekar olmanız, kendi işinizi yapıyor ya da maaşlı çalışıyor olmanız, kirada ya da kendi evinizde ikamet etmeniz, çocuğunuzun olup olmaması, yaşınız gibi faktörlerin hepsi sigorta ihtiyaçlarınız üzerinde ayrı ayrı etkilidir. Evliyseniz, bekar birine kıyasla sigortaya daha fazla ihtiyacınız vardır, çünkü finansal olarak bakmakla yükümlü olduğunuz bir aileniz vardır. Kendi işinizi yapıyorsanız, maaşlı bir çalışana göre sigortaya daha çok ihtiyacınız vardır, çünkü sabit bir geliriniz yoktur. Kirada yaşıyorsanız emlak sigortası yaptırmanız durumunda evde oluşabilecek hasarları cebinizden ödemekten kurtulabilirsiniz. Çocuklarınız varsa onların eğitim masraflarını ve evlenene kadar geçecek olan süreçteki giderlerini düşünerek daha fazla teminat ve güvence sahibi olmanız gerekebilir. Yaşınız gençse, orta yaşlı ya da yaşlı birine göre hem ödeyeceğiniz sigorta primleri hem de karşılığında elde edeceğiniz teminatlar bakımından daha avantajlısınızdır.

Sigorta planlamasının ikinci aşaması finansal hedeflerin belirlenmesidir. Hedeflerinizi daha iyi belirleyebilmek için sosyal güvenlik sisteminin çatısı altında hangi teminatlarınızın olduğunu bilmelisiniz. İşverenseniz BAĞ-KUR, kamu çalışanı iseniz Emekli Sandığı, maaşlı çalışansanız Sosyal Sigortalar Kurumu çatısı altında güvence sahibisinizdir. Bu kurumların sundukları emekli maaşları, maluliyet imkanları, hastalık tedavi masrafları zaten halka açıktır. Tavsiyem, sosyal güvenlik sisteminin kapsamadığı güvenceler için özel sigorta şirketlerinden faydalanmanız ve açıklarınızı bu şekilde kapatmanızdır. Sosyal güvenlik sisteminin karşılamadığı ihtiyaçlarınızı özel sigorta şirketlerinden temin ederek tam güvence sağlayabilirsiniz.

Sigorta planlamasının üçüncü aşaması bir eylem planı oluşturmaktır. İhtiyacınız olan sigorta miktarını belirleyip finansal hedeflerinizi koyduktan sonra açıklarınızı gerekli güvenceleri temin ederek kapatabilirsiniz. Eylem

planınızı hazırlarken gelecekte değişebilecek ihtiyaçlarınızı da göz önünde bulundurmanızda fayda vardır. Sadece bugünkü koşulları düşünerek kendinizi güvence altına aldığınızda teminatlarınız yetersiz kalabilir.

Son olarak kendinizin ve ailenizin geleceğini güvence altına almak için eylem planını hazırlarken tespit ettiğiniz ihtiyaçları temin etmek kalıyor. İhtiyaçlarınızı temin etme konusunda hangi sigortaların size uygun olduğu konusunda güvenebileceğiniz ama aynı zamanda da yetkin bir sigorta acentesine danışmanızı öneririm.

Sigorta acentelerine ülkemizde yeterince değer verilmediğini düşünüyorum. Birçoğumuz sigorta acentemizin hayatınızda ne kadar önemli bir yere sahip olduğunun farkında değilizdir. Doktorunuz sağlık durumunuzu bilir. Mali müşaviriniz mali durumunuzu bilir. Avukatınız hukuki sorunlarınızı bilir. Sigorta acenteniz ise bunların hepsini birden bilir. Bu sebeple sigorta acentesinin doğru ve yetkin biri olması çok önemlidir. İyi ve size danışmanlık yapan bir sigorta acenteniz varsa finansal geleceğiniz emin ellerdedir. Bunun başka bir avantajı daha vardır. Sigorta acenteniz her yıl düzenli olarak sizin sigorta ihtiyaçlarınızı ücretsiz olarak revize edecek ve sizin ihtiyaçlarınıza en uygun güvenceleri en ekonomik koşullarda size sunabilecektir. Finansal yaşam döngüsünün hangi alanında olursa olsun, bütün tarafların kazandığı bir model kurmak en kârlı seçenektir.

HAYAT SİGORTASINA NE KADAR İHTİYACINIZ VAR

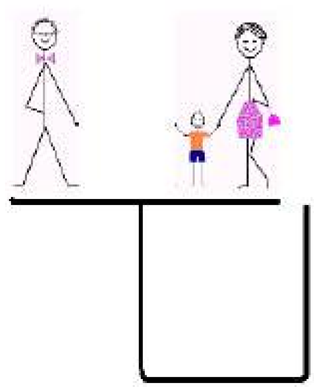
Birine miras bırakacağınızı söylediğinizde yapabileceğiniz

en nazik şey bir an önce ölmektir.

Samuel Butler

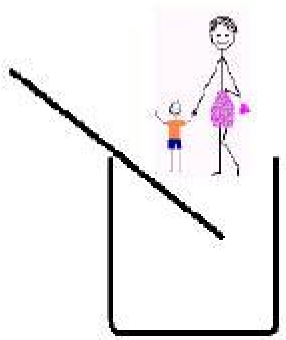
Hayat sigortasının ne demek olduğunu ve hayat sigortasına ihtiyacınız olup olmadığını size bir şekil yardımıyla anlatacağım. Hayat sigortalarının en önemli özelliği nedir biliyor musunuz? Birçok insan hayat sigortasının ne anlama geldiğini bile bilmez ama hayat sigortası vardır. Çünkü hayat sigortasını kendisi satın almamıştır, sadece ona satılmıştır! Hayat sigortanız varsa ve ihtiyacınızı tespit ederek kendiniz isteyerek bunu aldıysanız sizi kutlarım.

Hayat sigortası, finansal olarak size bağımlı olarak yaşayan insanların, sizin yaşamınızı kaybetmeniz durumunda sosyal refah düzeyini korumayı amaçlar. İki tane işlevi vardır, birincisi koruma, ikincisi ise birikim. Koruma fonksiyonu ile, sizin yaşamınızı kaybetmeniz durumunda kanuni varislerinize bir tazminat ödenmesini sağlarken, birikim fonksiyonu ile de emeklilik hakkını elde etmenizi ya da birikim yapıp ihtiyacınız olduğu bir anda o birikimlerinizi kullanmanızı sağlar. Aşağıda bir şekil var, şekilde bir anne ve yanında bir çocuk, bir baba, bir yoksulluk çukuru ve bir de kaldıraç görüyorsunuz. Aşağıdaki şekilde görüldüğü üzere kaldıracın bir tarafında ve bir tarafında da anne ile çocuk olduğu sürece, baba da para kazanıyorsa kaldıraç dengededir. Bu kaldıraçtaki denge çok önemlidir çünkü dengenin bozulması durumunda anne ile çocuk yoksulluk çukuruna düşecektir.



Peki diyelim ki ailede para kazanan ve geçimi temin eden kişi hayatını kaybetti, bu durumda sizce ne olur? Aşağıdaki şekilde ne olacağını görüyorsunuz, babayı ortadan kaldırdığınızda kaldıraçtaki denge bozulur ve anne ile çocuğu yoksulluk çukuruna düşebilir. İşte hayat sigortası da tam burada devreye girer. Eğer ailenin geçimini sağlayan kişi yaşamını kaybederse ve hayat sigortası da varsa, onun finansal boşluğunu poliçesinde belirtilen miktardaki para ile doldurmaya çalışır. Tabii ki giden geri gelmez ve herhangi bir aile ferdinin yeri manen doldurulamaz, ancak hayat sigortası en azından ailenin kimseye muhtaç olmamasını sağlamaya çalışır ve onların acılarını biraz olsun hafifletmeye yarar. Eğer babanın kaldıraçtaki yerine baba yaşamını kaybedip oradan gittiğinde onun hayat sigortasında belirtilen miktardaki parayı koyarsanız kaldıraç dengede kalmaya devam eder. Hayat denge üzerine kuruludur. Hayat sigortasına bakış açısı da burada ayrı bir önem kazanıyor, bazen ben ölürsem ne kadar para alacağım diye sorabiliyor insanlar. Cevabı çok basit, maalesef henüz ahirete havale sistemi

geliştirilmediği için beş kuruş alamayacaklar ancak kanuni varisleri teminat olarak poliçelerinde belirtilen miktarı alacaklar. Bu durumda ikinci bir soru gelebiliyor, madem ben almayacağım o parayı niye hayat sigortası yaptırayım ki? Bu sorunun da cevabı çok basit, hayat sigortalarının koruma sağlamasının yanında aynı zamanda birikim ve emeklilik imkanları vardır. Dilerseniz siz hayattayken de birikmiş olan paranızı nakit olarak çekebilir ya da 10 yıllık bir süre boyunca hayat sigortası primlerinizi ödediyseniz emeklilik hakkınızı kullanarak kendinizi maaşa bağlayabilirsiniz.



Yukarıdaki iki şekil hayat sigortasının mantığını yeterince açıklıyor diye düşünüyorum. Herkesin hayat sigortasına ihtiyacı var mıdır? Hayır, herkesin hayat sigortasına ihtiyacı yoktur. Aşağıdaki durumlarda hayat sigortasına ihtiyacınız yoktur:

- Bekarsanız ve bakmakla yükümlü olduğunuz kimse yoksa,
- Evliyseniz, eşiniz de çalışıyorsa ve çocuğunuz yoksa,
- Evliyseniz ama işsizseniz,
- Emekliyseniz.

Aşağıdaki durumlarda da hayat sigortasına ihtiyacınız vardır:

- Çocuklarınız varsa,
- Evliyseniz, çocuklarınız varsa ve ailede geliri olan tek kişiyseniz,
- Kendi işinizin sahibiyseniz.

Hayat sigortaları konusunda son olarak kişisel tavsiyem hangi kategoride olursanız olun, imkanınız varsa bir hayat sigortasına muhakkak sahip olmanız yönündedir. Bekar olan ve bakmakla yükümlü olduğu kimsesi olmayan birinin teorik olarak hayat sigortasına ihtiyacı yoktur. Ancak böyle birisi bugünden hayat sigortasına sahip olursa yarın evlendiğinde elinde hem hazır birikimi olmuş, hem ailesinin teminatını yükseltmiş, hem de emekliliğe daha fazla yaklaşmış olur ki, evlilik ve çocuk sahibi olmanın getirdiği maliyetler zaten emekliliği ve hayalleri yeterince erteleyebilir.

EN DEĞERLİ FİNANSAL VARLIĞINIZI NASIL GÜVENCE ALTINA ALIRSINIZ

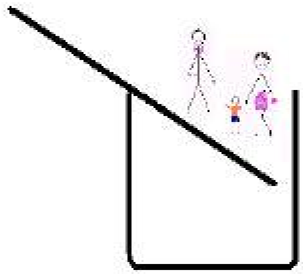
Para benim ilk, tek ve son aşkımdır.

Armand Hammer

Seminerlerimde insanlara sahip oldukları en değerli finansal varlığın ne olduğunu soruyorum. Bu soruya çok ilginç cevaplar verenler var, kimisi zaman, kimisi sağlık, kimisi sahip olduğu ev diyor. Ama bu cevaplardan hiçbiri de benim duymak istediğim cevap değil. Doğru cevap para kazanabilme becerisidir. Evet, sahip olduğunuz para kazanabilme becerisi, en değerli finansal kaynağınızdır. Bu becerinizi güvence altına aldığınızda, en değerli finansal varlığınızı güvence altına almış olursunuz.

Bir önceki yazımda kullandığım şekil ile devam edeceğim. Hayat sigortalarından bahsederken, hayat sigortasının sahibi olan kişi yaşamını kaybederse ailesi yoksulluk çukuruna düşebilir, ama bir teminatı varsa ailesini koruyabilir, demiştik. Diyelim ki ailenin geçimini sağlayan kişi bir kaza geçirdi ama yaşamını kaybetmedi, sakat kaldı ya da tedavi görüyor ama bu süre içinde para kazanabilme becerisini kaybetti. Ne olur?

Ne olacağı şekilde gösteriliyor. Ailenin geçimini temin eden örneğimizdeki baba da anne ve çocuğun yanına gelir ve denge bozulur. Baba yaşamını kaybetseydi finansal açıdan daha iyiydi, çünkü baba da ailesine katıldığında sadece anne ve çocuğun düşeceğinden daha hızlı bir şekilde aile yoksulluk çukuruna düşecektir. Bu durumda kaldıracı dengelemek için daha fazla teminata ihtiyacımız vardır. İşte bu sebepledir ki, kaza sigortası bütün diğer sigortaların hepsinden daha önemlidir. Hayat sigortası, otomobilinizin KASKO'su, işyeri sigortanız, emlak sigortanız hangisi gelirse aklınıza hepsinden daha önemlidir. Çünkü sadece kaza sigortası sahip olduğunuz en değerli varlığı güvence altına alır.



Altın yumurtlayan tavuğun hikayesini hepiniz duymuşsunuzdur. Hepimizin hayatında altın yumurtlayan bir tavuk var. Bu, sizsiniz! Bugüne kadar sahip olduğunuz evinizi, arabanızı, değerli eşyalarınızı, işlerinizi hep kendiniz çalışarak elde ediyorsunuz. Danışmanlık verdiğim kişi ve kurumlarda bununla sık sık karşılaşıyorum. Bazı insanlarda sigorta bilinci oldukça ileri seviyede. Ancak kendilerini nedense istisna tutabiliyorlar. Bakıyorsunuz evinin, arabasının, işyerinin sigortası var ama kendisinin yok. Aileler bayram öncesi alışverişlerinde çocuklarına her şeyin en iyisini almak için zaman zaman kendilerine bir şey almayabilirler ya da kendi ihtiyaçlarından feragat edebilirler. Ama sigortada durum farklıdır. Teşbihte hata olmazmış, kendinizi şöyle hayal etmenizi istiyorum, sizin altın yumurtlayan bir tavuğunuz var. Hergün bir altın yumurta yumurtluyor, siz de bununla ihtiyaçlarınızı karşılıyor, kalanıyla da geleceğinize yatırım yapıyorsunuz. İşinizi garantiye almak için de yumurtaları sigortalıyorsunuz, ola ki yumurtalardan herhangi biri çalınırsa sigorta şirketinizin yerine yenisini koymasını umuyorsunuz. Sizce de burada bir mantık hatası yok mu? Altın yumurtaların kaynağı tavuk, ama siz tavuğu koruyacağınıza yumurtaları korumaya çalışıyorsunuz. İşte kaza sigortasına sahip olmayıp da diğer sigortalara sahip olmayı ben buna benzetiyorum.

Size iyi bir haber daha vereyim, kaza sigortası sahip olabileceğiniz en ekonomik sigortalardan biridir. Bugün 20.000 TL değerinde bir otomobilin kaza sigortasının yıllık değeri 1.000 TL iken kendinize aynı teminatlarla bir kaza sigortası yaptırmanız durumunda ödeyeceğiniz yıllık prim sadece 200 TL olacaktır. Günlük 1 TL bile maliyeti olmayan bir poliçe ile kendiniz için en gerekli olan teminata sahip olabilmeniz mümkündür. Bir de olayın dini boyutu var. Kaza sigortasının dinen uygun olup olmadığını da sorgulayabilirsiniz. Herksin inancına da saygı duymamız gerektiğini düşünüyorum. Bu konuda da Diyanet Bakanlığı’na bağlı Din İşleri Yüksek

Kurulu’na sizin için danıştım. Onların da bu konudaki fetvası dinen uygun olduğu yönündedir.

Kaza Sigortası Alırken Dikkat Edilmesi Gerekenler

- Sigorta ihtiyacınız olduğunda ya da bir riskle karşılaştığınızda satın alamayacağınız tek üründür. Eğer kaza sigortanız yoksa hemen yaptırın.
- Sigortasını aldığını şirketin finansal değerleme notunun A++ ya da A+ olduğundan emin olun. Televizyonda reklam yapan bir şirketin sigorta ürünlerini satın almaktan kaçının.
- Şirketinizin grup sigortası sunma imkanı varsa bu imkanı değerlendirin, ama küçük teminatlı da olsa kendinize ait bir poliçeniz olsun ki şirketinizden ayrılmanız durumunda ona devam etme şansınız olsun.
- Hasar servisini çabuk, adil ve sorunsuz olarak veren bir şirketle çalışmaya özen gösterin. Bu konuda güvendiğiniz kişilerin tecrübelerinden faydalanabilirsiniz.
- Poliçenizde sahip olabileceğiniz bütün güvencelerin bulunmasına özen gösterin, hangi riskin başınıza geleceğini gerçekleşmeden bilemezsiniz.
- Sadece iptal edilemeyen ve yenileyebilme imkânınız olan sigorta poliçelerine imza atın.

EV OTOMOBİL SİGORTASI YAPTIRIRKEN İZLENMESİ GEREKEN STRATEJİLER

Bir yatın yıllık masraflarının ne kadar olduğunu soran birinin

yat alacak parası yok demektir.

J.P. Morgan

Sigortanın birçok çeşidi olmasına rağmen özellikle hayatımızda yer alanlar ev ve otomobil sigortaları olduğu için bu ikisinden bahsedip bu bölümü tamamlayacağım. Daha ayrıntılı bilgi için www.parasalzeka.com adresinden faydalanabilirsiniz.

Ev sigortalarını teminat altına aldığı riskler açısından değerlendirecek olursak kendinizi yangına, hırsızlığa, depreme, patlamalara ya da evde oluşabilecek beklenmedik hasarlara karşı güvence altına alabilirsiniz. Ülkemizde 1999'da yaşanan acı deprem felaketinden sonra zaten emlak sahiplerinin sigorta yaptırması zorunlu hale getirildi. Emlak sigortasının zorunluluk olduğu için değil, gerekli olduğu için insanlarımız tarafından yaptırılmasını tercih ederdim. Zorunlu ya da değil, evinizi sigortalatmaya karar verdiniz. Bu durumda bazı insanlar ne kadarlık bir teminata ihtiyacı olduğunu bilemeyebiliyor. Bu konuda %80 kuralı geçerlidir. Sahip olduğunuz mülkün en az %80'ini karşılayabilecek kadar bir teminata sahip olmalısınız ki beklenmedik bir durumla karşılaştığınızda eski evinizin yerine yenisini koyabilesiniz. Doğru olan, evinizin değerini içindeki mobilya ve varsa değerli eşyalarla birlikte hesaplayıp, sonuçta ortaya çıkacak olan rakam kadar bir teminata sahip olmaktır. Daha az bir teminata sahip olduğunuzda risk gerçekleşirse aradaki farkı kendiniz ödemek zorunda kalabilirsiniz. Daha fazla teminat almanız durumunda ise gereğinden fazla prim ödemek durumunda kalırsınız. Konut sigortalarında dikkat edilmesi gereken bir diğer husus da enflasyon etkisidir. Sahip olduğunuz konutun değeri zaman içinde yükselebilir. Dolayısıyla teminat miktarını belirlerken enflasyonun etkisini de göz önünde bulundurmakta fayda vardır.

Emlak Sigortanızın Primlerini Düşük Tutmanın Yolları

- Evinizde kurulu bir güvenlik sistemi ya da yangına karşı duman dedektörü varsa ödeyeceğiniz prim düşer.
- Eğer sahip olduğunuz bütün sigorta poliçeleri için aynı acente ile çalışırsanız daha düşük fiyat alabilirsiniz.
- Primlerinizi aylık taksitler halinde değil de yıllık ve peşin olarak ödemeniz durumunda daha ekonomik fiyata daha yüksek teminatlar alabilirsiniz.
- Karşılaştırmalı alışveriş yapar ve birkaç acenteden birden teklif alırsanız daha iyi bir fiyat verebilirler.

Hasarla Karşılaşmanız Durumunda Yapmanız Gerekenler

- Hasardan sigortacınızı mümkün olduğunca çabuk haberdar etmelisiniz.
- Hasar tespiti yapılana kadar evinizde herhangi bir tamirat yaptırmamalı eşyaların yerlerini değiştirmemelisiniz.
- Zarar gören eşyalarınızın ayrıntılı bir listesini yapıp sigortacınıza sunmalısınız.
- Hasar için yapılacak her türlü kayıt ve masraflara dair belgeleri düzenli olarak tutmalısınız.

Ev sigortasından sonra diğer önemli bir sigorta çeşidi de otomobil sigortasıdır. Hemen her gün işimize gitmek için otomobil kullanırız. 2004 ve 2005 yılında ülkemizde kredili otomobil satışlarında rekor üstüne rekor kırıldı. Gün geçmiyor ki yollarda bir kaza olayına şahit olmayalım. İstanbul’da yaşayan biri olarak zaman zaman kelle koltukta iş yaptığımızı düşünüyorum!

Otomobil sigortasının fiyatını belirleyen bazı faktörler vardır:

- Otomobilin Cinsi: Sahip olduğunuz otomobil motor hacmi büyük jip ya da spor bir otomobil ise normal bir otomobile göre daha fazla prim ödersiniz.

- Sürüş Tarzınız: Otomobilinizle ne kadar az kilometre yol giderseniz o kadar az prim ödersiniz.
- Yaşadığınız Yer: Kaza riskinin daha yüksek olduğu şehirlerde sigorta primleri kırsal alanlara göre daha yüksek olamaya meyillidir.
- Kişilik Özellikleriniz: Otomobil sigortasının fiyatı belirlenirken kişilik özellikleriniz de hesaba katılır. Bekar bir gencin risk analizi yapıldığında evli ve çocukları olan birine göre kaza yapma ihtimali daha yüksek olduğundan primi daha yüksek hesaplanır. Kim demiş evlilik kötü diye!

Otomobil Sigortanızın Primlerini Düşük Tutmanın Yolları

- Farklı sigorta şirketlerinin tekliflerini kıyaslayın ve karşılaştırmalı alışveriş yapın.
- Eğer kaza yapmadan bir yıl ya da fazlasını geçirdiyseniz hasarsızlık indiriminizi talep edin.
- Nakit ödeme yaparsanız yaklaşık yarı yarıya daha ucuz teklifler alabilirsiniz.
- Kullanacağınız otomobili satın alırken size çok yük olmayacak vergileri olan ve şartlarınıza en uygun olan aracı alın.
- Aracınızın alarmı varsa ya da aracınızı park edebileceğiniz garajınız varsa bu imkanlarınız için ek indirimlerden faydalanabilirsiniz.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM
PARASAL ZEKÂ İLE YATIRIM YÖNETİMİ VE SERVET OLUŞTURMA

- Akıllı Yatırım Stratejileri
- Kaplumbağa İle Tavşanın Yatırım Yarışı
- Kazandıran Yatırım Prensipleri
- Borsada Yatırım Yapmanın Püf Noktaları
- Kârlı Yatırım Fonlarını Seçmenin Beş Adımı
- **Yatırım Yapmak Neden Aşka Benzer?**
- Borsada İyi Yatırımcı Nasıl Olunur?

Gökteki cisimlerin hareketlerini hesaplayabilirim, ama insanların çılgınlıklarını asla.

Isaac Newton

(Finansal spekülasyonlar üzerine)

AKILLI YATIRIM STRATEJİLERİ

Bazen yaptığınız en iyi yatırım, yapmadığınız yatırımdır.

Donald Trump

İlk üç bölümde sırasıyla finansal planlama yapmayı, sonra para kazanmayı ve onunla ihtiyaçlarımızı karşılamayı, daha sonra sahip olduklarımızı nasıl güvence altına alacağımızı gördük. Bu bölümde de kazanmaya devam ettiğimiz para ile nasıl yatırım yapıp zenginleşme yolunda ilerleyeceğimizi sizinle paylaşmak istiyorum. Zenginliğe giden yol yatırım yapmaktan geçer. Akıllı bir yatırım stratejisi oluşturabilmek için aşağıdaki adımlar izlenmelidir.

Yatırım Hedeflerini Belirlemek

Yatırım yapmadan önce finansal yaşamınızın her alanında olduğu gibi hedeflerinizi belirlemeniz önemlidir. Hedeflerinizi belirlemek demek, onları aklınızın bir köşesine yazmak demek değildir. Hedef belirlemek net bir süreçtir ve sınırları belli olmalıdır. Hedeflerinizi gerçekten belirlemiş olmak için onları yazıya dökmeli ve öncelik sırasına koymalısınız. Bunu yaptıktan sonra her bir hedefiniz için ona ulaşmanın maliyeti sizin için ne olacak bunu hesaplamalısınız. Hesabınızı yaptıktan sonra da hedeflerinizi periyodik olarak gözden geçirmeli ve gerekirse revize etmelisiniz. Kitabın ilk bölümünde hedeflerinizi belirleyebileceğiniz bir finansal hedef tablosunu sundum. Hedefin ne olduğu da önemlidir. Para kazanmak bir hedef değildir, bir karardır. Hedef, bir yıl içinde markası ve modeli belli olan bir otomobil almak üzere birikim yapmaktır. Hedeflerinizden hangilerinin sizin için daha önemli olduğunu belirlemek için kendinize aşağıdaki soruları sorabilirsiniz:

- Eğer hedefimi gerçekleştiremezsem sonuçları neler olur?
- Hedefime ulaşmak için gerekli fedakarlıkları yapmaya hazır mıyım?
- Bu hedefi gerçekleştirmek için ne kadar paraya ihtiyacım var?
- Bu paraya ne zaman ihtiyacım olacak?

Bu sorulardan ilki hedefinize odaklanmanıza yardım eder. Hedefinize ulaştığınızda kazanacaklarınız ile ulaşmadığınızda kaybedeceklerinizi belirlemeye yarar. İkincisi sizi hedeflerinize ulaşma doğrultusunda nelerden, ne kadar fedakarlık etmeniz gerektiği konusunda yönlendirir. Üçüncüsü hedefinizin kafanızda somutlaşmasını sağlar ve son soru da paraya ihtiyacınız olacak zamanı belirleyip yatırımlarınızı o zamanda nakde çevirebileceğiniz şekilde yaşamınızı kurgulamanıza yardım eder. Eğer gelecek hafta ihtiyacınız olacak bir para geçtiyse elinize onunla gayri menkul yatırımı yapmanız mantıksızdır.

Yatırım yaparken finansal hedefleri belirlemenin en önemli sebebi, aksi takdirde önümüzdeki 10, 20 ya da 30 yıllık yaşamınızda nelerin gerçekleşeceği hakkında bir fikir sahibi olamamanızdır. Bu da kontrolü kaybetmenize ve rüzgarda savrulan bir yaprak gibi ömrünüzün geçmesine sebep olabilir. Buna karşın 30 yıl içinde 300.000 TL nakit para ile emekli olmak isteyen biri, yatırımlarına yılda %10 kazandıracağı varsayımından hareketle, her yıl yapması gereken yatırım miktarının 1.824 TL olduğunu hesaplayabilir.

Bütçe Dengesini Sağlamak

Yatırım hedeflerinizi belirledikten sonra yatırım yapabilmek için dengeli bir bütçeye sahip olmak gerekir. Dünyadaki dolar milyonerlerinin en önemli özelliği imkanlarının altında yaşamalarıdır. Eğer bir dolar milyonerinin 30.000 TL değerinde bir otomobile binme imkanı varsa onu almak yerine bu bedelin altında bir arabaya binmesi daha kuvvetle muhtemeldir. Bütçenizin dengeli olması demek, sahip olduğunu kazanç kadar ya da ondan daha az bir miktarda para harcamanız demektir. Bunu yapamadığınızda bütçeniz açık verir ve kredi kartınıza ya da tüketici kredilerine borçlanmak durumunda kalabilirsiniz. Bazen seminerlerde ne yaparsam yapayım kendime hakim olamıyor ve gereğinden fazla para harcıyorum diye şikayet eden kişilerle karşılaşabiliyorum. O zaman size çok pratik bir tavsiyem var. Bütçe yaparken harcama kalemlerinizi belirlemiştiniz. Her harcama kaleminiz için bir zarf oluşturun, üzerine de hangi grubun zarfı olduğunu yazın, ulaşım, gıda, kira gibi. Her zarfa bütçenizden o grup için tahsis ettiğiniz miktardaki parayı koyun. Sonra harcama yaparken gıda harcaması yapacaksanız gıda zarfından harcama yapın, giyim alışverişi yapacaksanız giyim zarfından paranızı alın. Böylece

bütçenizi dengeleyebilir ve kendinizi disipline etmiş olursunuz. Hangi zarftaki para biterse, o ay için o zarfın harcama bütçesi tamamlanmıştır. Giyim eşyası alıp giyim zarfındaki paranızı bitirdiğinizde, o ay için kıyafet alma hakkınız biter ve bir dahaki ayı beklemek durumundasınızdır. Bunu üşenmeyip yaptığınızda en azından bir ay için, olumlu sonuçlar verdiğini göreceksiniz.

Sigorta ve Acil Durum Fonu

Kalıcı ve başarılı bir yatırım yapabilmenin yollarından biri de gerekli bütün sigortalarınızın sağlanmış olmasıdır. Sigortanız yoksa ama buna rağmen yatırım yapıp zenginleşme hayalleri kuruyorsanız bir riskin gerçekleşmesi durumunda hayatınız tamamen tersine dönebilir. Diyelim her ay 100 TL birikim ile yatırım yapıyorsunuz ve sigortanız yok. 3 yıl boyunca yatırım yapmaya devam ettiniz ve bu 3 yılın sonunda başınıza beklenmedik bir olay geldi. Yaptığınız yatırımın getirisinin ancak tedavi masraflarınızı karşılayabileceğini bilmelisiniz. Oysa sigorta sahibi iseniz ve 100 TL yerine ayda 80 TL birikiminizi yatırıma yönlendirseniz, herhangi bir riskle karşılaşmanız durumunda bütün zararınızı sigorta şirketi tazmin edeceği gibi, elinizdeki birikimin de bir kuruşuna bile zarar gelmeyecektir.

Sigortanın haricinde aynı zamanda bir acil durum fonuna sahip olmakta da fayda vardır. Acil durum fonunun miktarı kişiden kişiye değişmekle birlikte genellikle 3-6 ay sizin ve ailenizin ihtiyaçlarını karşılamaya yetecek kadar bir nakde sahip olmak olarak tarif edilir. Bu tutar dünyanın neresinde yaşıyor olursanız olun, acil ihtiyaç fonu olarak yeterli olabilir. Çünkü önemli olan paranın miktarı değil, o paranın sizi zaman olarak ne kadar idare edebileceğidir. Nakit olarak bu fonlar elinizde bulunmadığında evinizi, arabanızı ya da diğer değerli eşyalarınızı satmak zorunda kalabilirsiniz ki, alıcıyken çok değerli olan bu nesneler satıcı olduğunuzda bir anda değerini yitirebilirler.

Kendi Yatırım Programınızı Başlatmak

Yatırım yapma konusunda yeterli tecrübeniz olmayabilir ya da yatırım yapma konusunda kaybetme korkusundan kaynaklanan çekinceleriniz olabilir. Bazen de insan erteleme tuzağına düşebiliyor. Şu an yeterince param yok, yeterli param olduğunda yatırım yapmaya başlayacağım

diyenler olabiliyor. Bunların hepsi aslında birer tuzaktır, çünkü yatırım yapmak için en uygun zaman içinde bulunduğunuz andır. Yatırım yapmak için yeterince paranız olmasını beklerseniz, o paranız muhtemelen hiçbir zaman olmayacaktır, çünkü yatırım sizin zihninizde bir öncelik olarak yer etmemiştir. Ne zamanki küçük de olsa yatırım yapmaya başlarsınız, işte o gün, paraya hükmedenler sınıfına dahil olursunuz. Çünkü zaman paradan daha değerlidir. Kaybettiğiniz parayı geri kazanabilirsiniz, ama zamanı geri döndürmek maalesef mümkün değildir. Kendi yatırım programınızı başlatmak ve bunu düzenli olarak devam ettirebilmek için aşağıdaki adımları izleyebilirsiniz:

- İlk ödemeyi kendinize yapın.
- Yatırımlarınız için otomatik ödeme talimatı verin.
- Beklenmedik gelirlerinizi yatırıma yönlendirin.
- Yılda bir ay yoksul hayatı yaşayarak mümkün olduğunca çok tasarruf edin ve bu tasarrufları olduğu gibi yatırım hesabınıza yönlendirin.

Alışverişlerinizi Yatırıma Dönüştürün

Özellikle bayanlar, alışveriş yapamadan duramadıklarını iddia edebiliyorlar. Alışverişin stres azaltan bir faktör olduğunu kabul ediyorum. Ama gereksiz yapılan harcamalar kısa vadede stres azaltsa da orta ve uzun vadede stresimizi artırabiliyor. Bunun önüne geçebilmek için alışverişlerinizi yatırıma dönüştürmeyi deneyebilirsiniz. İşte size birkaç örnek:

- Aracınıza bir depo benzin alacağınıza bir petrol şirketinin hisse senetlerini alabilirsiniz.
- Evinizdeki mobilyaları değiştireceğinize bir mobilyacıya ortak ya da sermayedar olabilirsiniz.
- Bir tablo alacağınıza resim yapmayı öğrenip, kendi tablolarınızı da hobi olarak satabilir ve ek gelir elde edebilirsiniz.

KAPLUMBAĞA İLE TAVŞANIN YATIRIM YARIŞI

Başarının sırrı yoktur. Başarı; hazırlık, çok çalışma ve hatalardan ders almanın bir sonucudur.

Kaplumbağa ile tavşanın dillere destan yarış hikayelerini okuyarak büyütüldük. Hikayeye göre tavşan, kaplumbağaya yarışmayı teklif eder. Kaplumbağa da bu teklifi kabul eder. Yarış başlar ama kaplumbağa o kadar yavaştır ki, tavşanı bir rehavet kaplar ve yarışın bitiş noktasına varmadan bir ağacın gölgesinde dinlenmeye karar verir. Dinlenirken uyuyakalır. Kaplumbağa ise azimlidir ve yavaş da olsa yarışın bitiş noktasına doğru yol alır. Derken tavşan uyanır ve bakar ki zaman geçmiş, yarışın bitiş noktasına vardığında kaplumbağanın yarışı bitirmiş ve iddiayı kazanmış olduğunu görür. Bu hikaye ile bize şartlar ne olursa olsun azimli ve istikrarlı olmamız gerektiği mesajı verilir. Yatırım yönetiminde de durum çok farklı değildir. Aşağıda Ric Edelman'ın The Truth About Money eserinde paylaştığı beğendiğim bir örneği size sunuyorum. Bu tabloya göre kaplumbağa ve tavşan yatırım yarışına giriyorlar. Tabloda beş yıllık bir süre boyunca yaptıkları yatırımın yıllık getirisini görüyorsunuz. Siz olsaydınız hangisini seçerdiniz?

Yıllar	Kaplumbağa	Tavşan
1	%10	%18
2	%10	%32
3	%10	%11
4	%10	-%17
5	%10	%10

Tabloya göre tavşan ilk yılda kaplumbağanın yaklaşık iki katı, ikinci yılda üç katı getiri elde ediyor, üçüncü ve beşinci yıllarda hemen hemen aynı getiriyi elde ediyorlar, yalnız tavşan dördüncü yılda %17 zarar ediyor. Seminerlerimde bu soruyu sorduğumda çoğu katılımcı kaplumbağa diyor, toplum olarak kaplumbağanın kazanacağına şartlandırılmışız. Doğru cevap

da kaplumbağa zaten! Tabloya sadece rakamsal olarak bakan insanlar ise tavşan cevabını verebiliyorlar. Bu cevabın verilmesi de son derece doğal. Çünkü insanların önemli bir bölümü yatırım yaparken riski değil de getiriyi düşünür. Riski göz ardı ederek getiriye odaklandığınızda ise yatırım kararınızı duygusal verdiğiniz için yanılma ihtimaliniz oldukça yüksektir. Bu durumda stratejiniz işe yaramayacak ve yatırımınız ya para kaybettirecek ya da diğer yatırımların getirilerinden daha düşüğünü size sağlayacaktır. Yukarıdaki örnek tablomuzda yapılan yatırım 100 birim para olsaydı yıllara göre portföyünüzün durumu aşağıdaki gibi olurdu:

Yıllar	Kaplumbağa	Tavşan
1	110	118
2	121	156
3	133	173
4	146	144
5	161	158

Gördüğünüz gibi üçüncü yılın sonunda tavşanın toplam portföy büyüklüğü 173 birime ulaşmışken kaplumbağanın portföy büyüklüğü sadece 133 birim paradır. Ancak dördüncü yılda tavşanın aldığı risk sonucu kaybettiği %17'lik rakam ve kaplumbağanın o kaybettiği esnada kazandığı %10'luk getiri dengeyi bir anda değiştiriyor. Sonuçta beş yılın sonunda kaplumbağanın toplam portföy büyüklüğü 161 iken tavşanınki 158'de kalıyor. Bu hesapta dikkat edilmesi gereken bir başka husus daha var. Kaplumbağanın risk katsayısı tavşana göre daha düşüktür. Diyebiliriz ki kaplumbağa geceleri daha rahat uyuyor, belki evini sırtında taşımasının da bunda etkisi olabilir!

Gerçek hayatta bu durum karşımıza farklı şekillerde çıkar. Yatırımcılar arasında söylenen bir söz vardır, gelecek dikiz aynasından görülmez. Ama buna rağmen yatırım kararlarımızı dikiz aynasına bakarak verebiliyoruz. Diyelim ki karşımıza iki yatırım fonu çıktı. Biri bir yılın sonunda %20 getiri sağlamış, diğeri ise %10. Siz olsanız hangisini seçersiniz? Birçok insan %20 getiri sağlayanı seçmeye daha yatkındır. Oysa %20 getiri sağlamış olan fonun standart sapması muhtemelen daha yüksektir, bu da daha fazla risk yükünü omzunuza almanız demektir. Diyelim başından itibaren iki yıl boyunca bu iki fona yatırım yaptınız ve ikinci yıl %20 kazandıran A fonu

%0 getiri sağladı, buna karşın B fonu %10 kazandırdı. Bu durumda bakalım sonuç ne oluyor?

Yıl	A	B
1	%20	%10
2	%0	%10
Toplam	%20	%20

Gördüğünüz gibi toplamda iki fonun da getirisi %20. Peki toplamda %20 getiri sağlamış görünen bu fonlara iki farklı yatırımcı yatırım yapsaydı kazançları da aynı mı olurdu? Yine 100 birim para ile iki yatırımcının yatırım yaptığını varsayalım ve sonuçları tablo üzerinde karşılaştıralım:

Yıl	A	B
Başlangıç Yatırımı	100	100
1	120	110
2	120	121

A ve B yatırım fonlarına iki farklı yatırımcı paralarını yatırdıklarında toplamda yüzde bazında kazançları iki yılın sonunda %20 görünmesine rağmen A yatırımcısının 100 birim parası 120 birime ulaşırken B yatırımcısının parası 121 birime ulaşıyor. İşte bu da size kitabın başında bahsettiğim yatırım kazancı ve yatırımcı kazancı arasındaki farkı açıklıyor. Yatırımcı kazancı genellikle yatırım kazancından daha yüksektir, çünkü yatırımcı rakamların gücünü bilir.

Dünyanın en zengin üç adamından biri olan Warren Buffet, bir borsa yatırımcısıdır. Kendisine model olarak aldığı iki kişi vardır. Bunlardan biri aynı zamanda üniversite hocası olan ve Akıllı Yatırımcı kitabının da yazarı Benjamin Graham, diğeri ise Philip Fisher. Bunlardan Benjamin Graham, Warren Buffet'ın hayatında daha fazla etkili olmuştur. Benjamin Graham aynı zamanda bir aracı kurumun da sahibidir ve Amerika'da 1929 yılında yaşanan ekonomik buhranın sonucu olarak aracı kurumu iflas eder. Krizi atlattıktan sonra Benjamin Graham şirketini yeniden kurar ve sıfırdan iş yapmaya başlar. Warren Buffet da aynı dönemde kendisinin asistanlığını yapmakta ve işyerinde de çalışmaktadır. Benjamin Graham'in ekonomik krizden ve iflasından aldığı çok önemli bir ders vardır. Ona göre yatırım

yapmanın birinci kuralı kaybetmemek, ikinci kuralı ise birinci kuralı unutmamaktır. Bu ifadeyi çok basit bulabilirsiniz, ama yatırım yönetimine dair benim bugüne kadar hayatımda aldığım en önemli derslerden biridir. İfadede birinci kuralın kazanmak değil, kaybetmemek olduğuna dikkatinizi çekmek istiyorum. Kaplumbağa ve tavşan stratejisi arasındaki temel fark budur. Kaplumbağa kaybetmemek için yatırım yaparken, tavşan kazanma hırsıyla hareket ediyor ve bu da onun kararlarını mantığıyla değil, duygularıyla vermesine sebep oluyor. Bu da yatırım kazancı ile yatırımcı kazancı arasındaki farkın oluşmasına sebep oluyor.

Yatırım ve Yatırımcı Kazancı

Yatırım kazancı, bir fonun belli bir süre sonunda sağladığı getiri oranıdır. Yatırımcı kazancı ise insanların o fonu ne zaman alıp ne zaman sattıklarına göre ortaya çıkan getiri oranıdır. Birçok durumda bir fonun ya da hisse senedinin toplam yıllık getirisi %15 iken yatırımcı getirisi çok daha düşük hatta bazen sıfırın altında eksi bir rakam bile olabiliyor. Buradaki farkın olması insan psikolojisi incelendiğinde son derece normaldir. Kriz senaryolarına o kadar alışabiliyoruz ki, yaptığımız bir yatırım en ufak bir değer kaybına uğradığında korkup satabiliyoruz, sonra yükseldiğinde daha yüksek bir fiyattan daha da yükselecek ümidiyle alabiliyoruz. Bu durumda yatırım yaptığımız aracın fiyatı dalgalanırken farkında olmadan dalgalar arasında biz de boğuluyoruz. Oysa biraz sabırlı olmayı ve uzun vadeli yatırım yapabilmeyi başarabilsek sonuçlar çok daha farklı olabilir. Belgesel izlemekten hoşlanan birisiyim. Doğal yaşamdan kendi adımıza çıkarılabilecek bir sürü ders olduğuna inanıyorum. Eğer doğadaki avcı hayvanların hayatlarını inceleme fırsatınız olduysa, doğadaki avcıların pusu kurup avlarını beklediklerine ve avları belli bir yakınlığa geldikten sonra hamle yaptıklarına şahit olmuşsunuzdur. Yatırım yapmak da avlanmaya benzer. Siz gerekli donanımınıza sahip olursunuz, varsa tuzaklarınızı kurarsınız, sonra da pusu kurup beklersiniz. Doğal yaşamda bir aslanın pusu kurup avının yaklaşmasını beklerken "aman kardeşim bu ceylan da gelir gibi yapıp geri dönüyor iyisi mi ben aşk ile şevk ile üzerine atılayım" psikolojisiyle hareket ettiğini göremezsiniz. Aksine avcı hayvanlar, doğanın en sabırlı hayvanlarıdır. Saatlerce avını sabırla bekleyebilir. Bir anakonda yılanı ise söz konusu olan hiç kıpırdamadan 4 gün boyunca avını bekleyebilir. Eğer besleneceksemiz ve karnınız açsa dört gün çok uzun bir

süredir, bir anakonda için bile. Aynı tutumu bir yatırımcının da benimseyebilmesi ciddi kazanç potansiyelini de beraberinde getirebilir.

Burada sabırlı olmaktan ya da uzun vadeli yatırım yapmaktan kastettiğim ömür boyu değil, ama maalesef ülkemizde birçok yatırımcı altı aylık süreyi bile uzun vade olarak görüyor. Borsada yatırım yapan bir arkadaşım var, sadece orta ve uzun vadeli yatırım yapıyor ve iki yıldır kaybettiğine bir kez bile şahit olmadım. Sebebi çok basit, eğer yeterince sabırlıysanız ve düzenli olarak maliyet düşürüyorsanız fiyatlar dalgalanırken istediğiniz bir noktaya geldiğinde yatırımınızı elden çıkarabiliyor ve kazanç elde edebiliyorsunuz.

KAZANDIRAN YATIRIM PRENSİPLERİ

Paranızı ikiye katlamanın en kolay ve güvenli yolu,
bir kere katlayıp cebinize koymaktır.

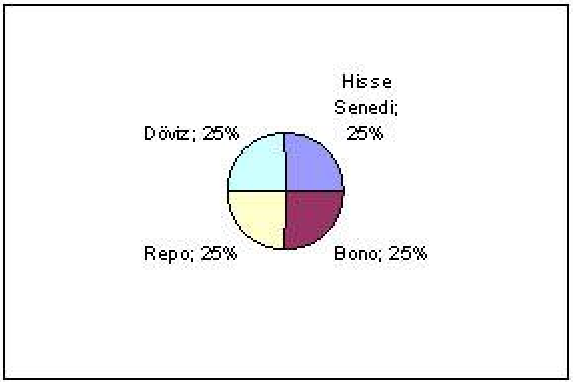
Frank McKinney Hubbard

Yatırım yaparken amaç riskinizi en düşük seviyeye çekmek ve kâr potansiyelinizi de en yüksek seviyeye çıkarmaktır. Basın yayın organlarında hemen her hafta "kaçırılmaması gereken yatırım", "fiyatı en ucuz hisse senetleri", "gayri menkulde en fazla değer kazanacak yerler" gibi manşetlere rastlayabilirsiniz. Bunların bir kısmı gerçekten fırsat olabilir, ama bilmelisiniz ki önemli bir bölümü gereken yatırımlar yapıldıktan sonra haber olur. Yatırımcı psikolojisini de düşünecek olursak, bir hisse senedinin fiyatı gerçekten ucuzsa ve fırsatsa bile, gazeteye çıkıp da artık bütün Türkiye ondan haberdar olduktan sonra değeri kalmaz. Piyasada bir ihtiyacı fark ettiniz ve bu alana yönelik yatırım yaptınız. Eğer bu haber olarak geniş kitlelere duyurulursa ve onlar da bu yatırımı yaparsa ne olur? Yoğun rekabet yaşanır, fiyatlar ve dolayısıyla kâr marjları düşer, para kazanmak için yaptığınız bir iş külfet haline gelmiş olur. Bu durumda kimsenin etkisi altında kalmadan yatırımlarınıza yön verebilmeniz için toplam 7 adet yatırım prensibini sizinle paylaşacağım.

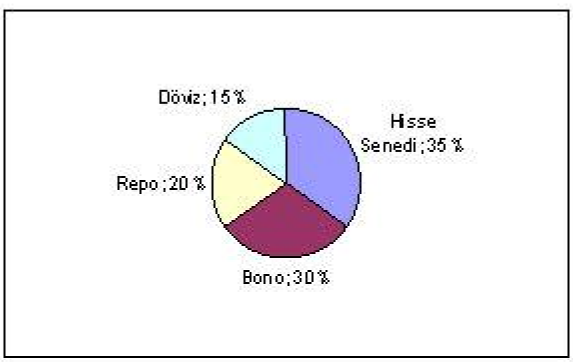
- Varlık dağılımı
- Farklılaştırma
- Risk toleransını belirleme
- Araştırma
- Vergiler
- Ortalama maliyet
- Fiyat düşüşlerine karşı soğukkanlılık

Varlık Dağılımı

Varlık dağılımı, yatırım bütçenizin ne kadarlık dilimini hangi yatırım aracına ayıracağınızı belirlemektir. Kendi yatırım portföyünüzü oluşturmanın ilk aşamasıdır. Varlık dağılımı yaptığınızda aşağıdaki gibi bir portföye sahip olursunuz:



Şekilden de anlaşılacağı üzere varlık dağılımı hangi alanlara yatırım yapacağınızı belirler. Sizin borsaya yatırım yapıp yapmayacağınızı varlık dağılımı belirler ama hangi hisse senedine yatırım yapacağınız varlık dağılımının konusu değildir. Bunun bir başka özelliği de varlık dağılımının piyasanın değişen koşullarına rahatlıkla ayak uydurabilmesidir. Portföyünüzdeki hisse senetleri düştü ve döviz yükseldiyse, döviz portföyünüzü azaltıp hisse senedi portföyünüzü azaltabilirsiniz. Bu durumda hem döviz yatırımlarınızdan elde ettiğiniz kârınızı realize etmiş olursunuz, hem de hisse senedi portföyünüzün maliyetini düşürmüş olursunuz. Dolayısıyla varlık dağılımı son derece esnek bir kurgudur ve zamanla değişkenlik gösteririr. Aşağıda döviz ağırlığı azaltılıp hisse senedine kaydırılmış varlık dağılımı tablosunu görüyorsunuz.



Varlık dağılımına gayri menkul, altın gibi diğer yatırım araçlarını da ekleyebilir ya da yukarıdaki örnekte var olan yatırım araçlarından bir ya da

birkaç tanesini çıkarabilirsiniz. Bunu yapmaktaki temel amaç, riskinizi azaltabilmektir.

Farklılaştırma

Farklılaştırma, varlık dağılımı ile karıştırılabilen ancak tamamen farklı bir kavramdır. Yumurtaları farklı sepete koymak varlık dağılımıdır, sepete hangi yumurtaların koyulacağına karar vermek ise farklılaştırmadır. Varlık dağılımındaki hisse senedi kategorisinde, hangi hisse senetlerine yatırım yapacağınıza karar vermek ve farklı hisse senetlerine sahip olmak farklılaştırmadır. Gayri menkul sektöründe hem bir arsaya hem de bir konuta yatırım yapmak farklılaştırmadır.

10.000 lira paranız olduğunu düşünelim ve yatırım yapmak istiyorsunuz. Eğer bu para ile repo yaparsanız yıllık net %10 getiri ile beş yılda 16.105 lira değere ulaşır. Aynı parayı farklı yatırım araçlarında değerlendirdiğinizi düşünelim:

- 2.500 lirası ile kumar oynayıp, şans oyunlarına yatırdığınız bütün paranızı kaybettiğinizi düşünelim.
- 2.500 lirası ile yıllık %15 getirisi olan hazine bonosu aldığınızı varsayalım. Paranızın beş yılın sonundaki değeri 5.028 lira olacaktır.
- 2.500 lirası yıllık %10 getiri ile yine repoda kalsın. Bu durumda beş yılın sonundaki değeri 4.026 lira olacaktır.
- 2.500 lirası ile yıllık %30 getiri sağlayan bir hisse senedine yatırım yaptığınızı düşünelim. 5 yılın sonunda paranızın değeri 9.282 liraya ulaşacaktır.

Şimdi bu rakamları hep birlikte değerlendirelim.

	Farklılaştırma Olmadan	Farklılaştırma İle
Repo	16.105	4.026
Kumar	-	0
Hisse Senedi	-	9.282
Hazine Bonosu	-	5.028

Toplam	16.105	18.336

Tabloda da görüldüğü gibi farklılaştırma sayesinde 2.500 lirasını kaybettiğiniz bir yatırım bile nihai olarak daha yüksek bir değere ulaşabiliyor. Aynı zamanda bunu yaparken riskinizi de azaltmış oluyorsunuz. Böylece farklılaştırmanın gücünü kendi adınıza kullanma şansına sahip oluyorsunuz. Eğer bahis oyunlarıyla da ilgilenmiyorsanız kazanç potansiyelinin size tabloda gösterdiğim rakamlardan çok daha yüksek olacağını unutmayın.

Risk Toleransını Belirleme

Bugüne kadar birçok insanın kişisel finansı ile ilgili sorusuna cevap verdim. Sorunları olanların sorunlarını çözebilmek için elimden geleni yaptım. Ancak bazı sorular vardır ki bunun cevabını ne ben ne de bir başkası veremez. Bu sorulardan birkaç örneği sizinle paylaşayım:

- 100 lira param var, bunu nasıl üçe, beşe katlayabilirim?
- Elimdeki 1000 lira ile nasıl zengin olabilirim?
- Kişisel finans ve para yönetimi anlatıyorsunuz, bana söyler misiniz ben paramı nasıl yöneteyim?

Bu sorular daha uzayıp gidiyor. Bu sorular öyle sorular ki, soruyu soran kişi sizden bir cümleyle cevabını duymak istiyor, bu da yetmezmiş gibi duyduğu cevap mümkünse hiçbir şey yapmasına gerek kalmadan onu zengin etsin istiyor. Ben de gerçekten tek cümlelik bir cevap veriyorum. "Eğer sorunuzun cevabını biliyor olsaydım, parasal zekâ seminerlerini sunmaz, gidip bire on kazandıran yatırımları yapıyor olurdum". İşin ilginç yanı, eğer yatırım yapmanın sihirli bir formülü olsaydı zaten yatırım yönetimi üzerine bu kadar çok yazılıp çizilmesine ya da üniversitelerde bunun bir bilim dalı olmasına gerek kalmazdı. İnsanları zengin ya da fakir eden faktörlerden biri de paraya karşı takındıkları tavırdır. Eğer siz bugün çalışıp yarın zengin olmayı umuyorsanız ya da bugün yatırım yapıp yarın ikiye üçe katlamasını umuyorsanız, şansınızı kaybetmişsiniz demektir. Yukarıda örneğini verdiğim soruların tek günlük olmasa da orta ve uzun vadeli düşünen insanlar için cevapları var, ama bu cevaplar kişiden kişiye değişiyor. Bunun için verdiğimiz bir finansal danışmanlık hizmeti var ve bu

hizmetin sonunda hizmeti alan kişiye finansal bir rapor sunuyoruz. Çünkü herkesin sahip olduğu risk toleransı farklıdır. Her yatırımcı üç risk grubundan birine girer. Düşük, orta ve yüksek. Risk grubunuzu da yaşınız, medeni durumunuz, çocuk sayınız gibi birçok faktör etkiler. Takdir edersiniz ki bir insanın risk grubu hakkında gözünün içine bakarak fikir sahibi olamazsınız.

Düşük risk kategorisindeki birisinin portföyünün değer kaybetmesine tahammülü yoktur. Bu gruptaki yatırımcılar genellikle tahvil, bono gibi uzun vadeli ve fiyatlarında dalgalanmanın fazla olmadığı yatırımları tercih ederler. Kaybetme riskini düşürebildikleri kadar düşürürler ancak bu aynı zamanda kazanç potansiyelinin de düşmesi anlamına gelir. Düşük risk grubundaki bir yatırımcı için kazanmak ya da kaybetmekten daha önemli olan, yatırımının değerini korumasıdır. Orta risk grubundaki bir yatırımcı ise risklere biraz daha açıktır. Ancak fiyat dalgalanmalarına ve risklere açık olmak orta risk grubundaki bir yatırımcı için bile çok zordur. Dolayısıyla sadece düşük seviyedeki dalgalanmalara tahammül edebilirler. Yüksek risk grubundaki bir yatırımcı için ise fiyat dalgalanmalarında yaşanan hızlı değişimler çok önemli değildir. Onun hedefi yüksek kazanç elde etmektir ve bunun için de yüksek kayıp riskini göze alması gerektiğini bilir.

Araştırma

Varlık dağılımını yaptınız, portföyünüzü farklılaştırdınız ve risk derecenize göre size uygun olan yatırım araçlarını seçtiniz. Bundan sonra sırada hangi yatırım aracına paranızı yatıracağınıza geliyor. B tipi fon almaya karar vermiş olabilirsiniz ama onlarca B tipi fon var. Onlarca hisse senedi, onlarca tahvil ve bono. Hangisini ne şekilde seçeceksiniz? Parasal zekânın ilkelerinden bahsederken bilginin güç olduğunu söylemiştim. Burada riskinizi düşürüp kazancınızı yükseltmek için araştırma yapmanız gerekiyor. Peki araştırmayı nasıl yapacaksınız? Bir bankacıyla konuşursanız yatırım fonlarının cazibesinden, emlakçıyla konuşursanız gayri menkulün getirisinin ne kadar yüksek olduğundan, broker ile konuşursanız da borsada müthiş bir potansiyel olduğundan bahsetmesi kuvvetle muhtemeldir ve hepsi de doğru olabilir. Çünkü onlar yatırım araçlarının geçmişteki performansına bakarak size son bir ya da birkaç yıl içinde ne kadar iyi bir getiri sağladığından dem vurabilirler. Ancak kendinize en uygun aracı finansal durumunuza ve risk toleransınıza göre seçebilirsiniz ve bunu en iyi

siz yapabilirsiniz. Bu konuda biraz kafanızı yormanızı, internetten, gazete ve dergilerden araştırma yapıp piyasayı detaylı olmasa da takip etmenizi tavsiye ederim. Bunun için günlerinizi vermenize kesinlikle gerek yok, ama ayda birkaç saatinizi bu işe tahsis ederseniz kazanan siz olursunuz.

Vergiler

Vergilerden ve onların yatırım kararlarımızı nasıl etkilediğinden ilk bölümde bahsettim. Yatırım yaparken elde ettiğiniz kazancın ne kadarını vergi olarak ödeyeceğinizi bilmek çok önemlidir. Getiri potansiyeli olarak çok cazip görünen bir yatırım, vergileri yüksekse vasat bir performansa sahip olabilir. Vergiler konusunda altın kural, vergi oranı ne olursa olsun yaptığınız yatırımın sonunda elde ettiğiniz kazancın yüksek olmasıdır. Diğer bir ifadeyle %90 kazandırıp %70'i vergi olarak ödenen bir yatırım, %10 kazandıran ama vergisi olmayan bir yatırımdan daha caziptir.

Ortalama Maliyet

Ortalama maliyet, paranızın hepsini bir kerede yatırıma yönlendirmeyip, belli dönemlerde yatırım yapmayı ve böylece yatırımı uzun vadeye yayarak riski azaltmayı amaçlar. Daha çok borsada hisse senedi yatırımı yaparken kullanılır. Ortalama maliyet prensibini kullanarak paranızı tamamını bir kerede yatırıma yönlendirmektense sabırlı bir şekilde yatırım yapmanız durumunda fiyat dalgalanmalarından en az seviyede etkilenmiş olursunuz. Diyelim 300 liranız var ve bir hisse senedine yatırım yapacaksınız. Her ay 100 lira yatırım yaptığınızı düşünelim.

Ay	Yatırım Miktarı	Hisse Fiyatı	Hisse Adedi	Ortalama Maliyet
1	100	10	10	
2	100	5	20	
3	100	2	50	
Toplam	300		80	3,75

Yukarıdaki durumda bir hisse senedine paranızın tamamını yatırmak yerine her ay 100 lira yatırım yaptığınızı varsayıyorum. Bu durumda ilk ay 10 liraya aldığınız hisse senedini ikinci ay değeri 5 liraya düşerse o fiyata

üçüncü ay ise değerinin 2 liraya düştüğünü varsayarak satın alabilirsiniz. Bu durumda toplam 300 lira yatırımla 80 adet hisse senedi almış olursunuz ve yatırımınızı uzun vadeye yaydığınız için hem riskinizi düşürmüş hem de maliyetinizi 3,75 liraya çekmiş olursunuz. Hisse senedi fiyatları dalgalanır, dolayısıyla fiyatın yönü tekrar yukarıya döndüğünde 4 liraya bile yükseldiğinde satsanız kâr elde etmiş olursunuz. Ortalama maliyetin fiyat odaklı yaklaşımını sizlerle paylaştım. Bunun dışında iki tane daha ortalama maliyet yöntemi var. Bunlardan biri riski sevmeyenler için. Buna göre elde ettiğiniz gelirin bir kısmını yatırım fonu, hazine bonosu gibi riski düşük olan ve sabit getirisi olan enstrümanlara yatırabilirsiniz. Elde ettiğiniz getiri ile de ortalama maliyet tekniğini kullanarak hisse senedi daha yüksek riskli araçlara yatırım yapabilirsiniz. Burada dikkat ederseniz anaparanıza dokunmuyorsunuz, o sabit kalıyor ve her ay da yükseliyor, sadece anaparanızın getirisini riske ediyorsunuz. İkinci bir yöntem ise her ay belli bir miktarda para ile yatırım yapmak yerine belli bir miktarda adet ile yatırım yapmaktır. Buna göre de her ay düzenli olarak bir hisse senedinden 10 adet alabilirsiniz. Hisse senedinin adet fiyatı 5 lira ise 10 tanenin toplam maliyeti 50 lira olacaktır. Fiyat bir dahaki ay 6 liraya yükselirse maliyetiniz 60 liraya yükselir, sonraki ay 4 liraya düşerse toplam maliyetiniz de 40 liraya düşmüş olur. Bu taktiği kullanmak biraz daha esnek bir bütçeye sahip olmayı gerektirir ve daha zordur, ama getiri potansiyeli daha yüksektir.

Ortalama maliyet prensibini kullanırken iki sorunla karşılaşabilirsiniz. Bunlardan birincisi, yatırım yaptığınız aracın fiyatı düşerken onu satın almaya devam etmek istemezsiniz. Hiçbirimiz fiyatı düşmekte olan bir yatırım aracını almaktan hoşlanmayız. Bu insan psikolojisine de yatırım psikolojisine de ters bir durum gibi görünebilir. Bu sorunun çözümü düşen fiyatı umursamadan yatırım yapmaya devam etmektir. Göreceksiniz ki düşüş önce duracak, sonra da yükselişe geçecektir. Karşılaşabileceğiniz ikinci sorun ise düzenli olarak yatırım yapmaya devam etmemektir. Ortalama maliyet tekniğini kullanabilmenin en önemli şartı yatırımınızı dönemlere yaymak ve bunu devam ettirmektir. Eğer yatırım yapmaya devam etmezseniz bu prensip sizin aleyhinize çalışıp para kaybetmenize neden olabilir. Yatırımınızı devam ettirebilmek için ise fiyat değişimi yüksek olan, hızlı iniş ve çıkışları olan hisse senetlerini seçebilirsiniz. Bir hisse senedinin fiyat değişiminin yüksekliği beta değerinin yüksek olmasıyla ölçülür. Beta değeri ise hisse senedinizin fiyat değişiminin, genel olarak borsanın tamamındaki fiyat değişimine oranıyla ölçülür:

Hisse senedinizin % olarak fiyat değişimi

Borsadaki % olarak fiyat değişimi

Borsada %25 oranında bir artış yaşandığında sizin hisse senediniz %50 artmış ise hisse senedinizin beta değeri %50 / %25 = 2 olarak hesaplanır. Bu da hisse senedinin piyasaya göre fiyat hareketlerinin iki kat daha değişken olduğunu gösterir. Risk almaktan hoşlanan bir yapınız yoksa ya da risk grubunuz orta ya da düşük seviyede ise değişken fiyat hareketleri olan hisse senetlerine yatırım yapmak yerine hisse senedi ağırlıklı yatırım fonlarına yatırım yapabilir ve ortalama maliyet prensibini bu fonlara uygulayabilirsiniz.

Fiyat Düşüşlerine Karşı Soğukkanlılık

Yatırım yaparken dikkat edilmesi gereken son prensip ise fiyat düşüşlerinde duygusal davranmamaktır. Duygusallık, yatırım yaparken sizi ciddi kayıplara uğratabilir. Yatırım yönetiminde vade çok önemlidir. Yatırım yaparken hangi vadede yatırım yapmak istediğinizin kararını vermeniz durumunda doğru yatırım araçlarını seçebilmeniz kuvvetle muhtemeldir.

Kazandıran yatırım prensiplerini uygulamaya geçirmek konusunda size son tavsiyem, paranızın tamamını bir kerede yatırıma yönlendirmenizdir. Elinizde yatırım yapabileceğiniz bir para varsa bunu atıl olarak tutmak size zaman ve para kaybettirir. Yalnız burada bir yanlış anlaşılma olmaması için tekrarlıyorum, paranızın tamamını bir kerede yatırıma yönlendirmeniz hepsini bir hisse senedine ya da borsaya yatırmanız anlamına gelmiyor. Varlık dağılımı ve farklılaştırma yapıp, gerekli araştırmaları tamamladıktan sonra ortalama maliyet stratejinizi de belirleyip istikrarlı bir yatırım programını başlatmaktan bahsediyorum.

BORSADA YATIRIM YAPMANIN PÜF NOKTALARI

Geçmişteki fiyatların gelecekteki fiyatlarla fazla bir ilişkisi olamaz, zira fiyatların hafızası olmadığından hatırlayamazlar.

Adam Smith

Cennete doğru çıkmakta olan bir petrol arayıcısı Aziz Peter'e rastlar ve kötü haberi alır. Aziz Peter ona, "cennete girebilirsin ama gördüğün gibi petrolcüler için ayrılan bölüm çok kalabalık, seni oraya sıkıştırmama imkan yok" der. Petrol arayıcısı biraz düşündükten sonra cennettekilere üç sözcük söylemesine izin vermesini ister ve Aziz Peter gerekli izni verir. Petrol arayıcısı da "cehennemde petrol bulunduuuuuu!", diye bağırır. Bunu duyan tüm cennet sakinleri cehenneme doğru koşmaya başlar. Aziz Peter çok etkilenir ve petrol arayıcısını içeri davet edip rahatına bakmasını söyler. Petrol arayıcısı biraz duraklar ve hayır der, ateş olmayan yerden duman çıkmaz, ben de onları takip edeceğim!

Faiz getirilerinin yüksek olduğu dönemde insanlarımız borsada yatırım yapmaya çekinirken, bugün faiz getirilerinin düşmesi ile birlikte alternatif yatırım araçlarına doğru bir yöneliş var. Bu araçlardan biri de borsa. Borsada yatırım yapmayı kimileri kumar oynamaya benzetiyor, kimileri çok riskli buluyorken, kimileri de olmazsa olmaz bir yatırım aracı olarak görebiliyor. Peki nedir bu borsa? Ne işe yarar? Para kazandırır mı? Daha da ilerisi kçşe döndürür mü?

Borsa, halka açık şirketlerin hisse senetlerinin işlem gördüğü piyasadır. Bu piyasada bireysel ve kurumsal yatırımcılar kendilerine kısa, orta ya da uzun vadede kâr getireceğini düşündükleri şirketlere paralarıyla hisse senetlerini alarak ortak olurlar. Piyasadaki arz ve talep dengesi, şirketin mali durumu ve satış göstergeleri sonucu yatırım yapılan şirketin değeri ve dolayısıyla hisse senedi bedeli yükseldiğinde yatırımcılar kâr ederken, bu değer beklenmedik ekonomik gelişmeler sonucunda düşerse de yatırımcılar zarar etmiş olurlar.

Dünyanın en büyük borsa yatırımcısı olarak gösterilen Warren Buffet benim bu konudaki rol modelimdir. Onun borsada yatırım yapmayı briç

oynamayla özdeşleştirmesi ve 1994 yılında daha fazla kişiyle briç oynayabilmek için interneti kullanmayı öğrenmesi beni de etkiledi ve ben de briç kursuna gittim. Briç oynamayı öğrenirken ve öğrendikten sonra oynarken bu oyunu oynamanın, daha doğrusu federasyonu da olan bu sporu yapmanın beyin jimnastiği yapmanın çok iyi bir yolu olduğunu anladım. Briç dört kişiyle oynanıyor ve herkesin elinde oyun esnasında iskambil kağıtları var. Oyun eşli oynanıyor ve oyun arkadaşınızla taahhüt ettiğiniz kadar el almaya çalışıyorsunuz. Karşı tarafın elindeki iskambil kağıtlarının ise ne olduğun bilmiyorsunuz, sadece sizin elinizde ne oldu belli, arkadaşınızın elinde ne olduğunu ise kısmen biliyorsunuz kısmen tahmin ediyorsunuz. Dolayısıyla oynanan her eli takip edip zihninize kaydederken bir yandan da bir sonraki elin stratejisini oluşturmak durumunda kalıyorsunuz. Borsa yatırımını Warren Buffet'ın briç ile özdeşleştirmesini briç kursundan sonra çok daha iyi anladım. Çünkü borsada da kendi elinizdeki kağıtları bilirsiniz ama karşı tarafın elinde neyin olduğunu bilemezsiniz, ancak tahmin edebilirsiniz. Tahminler ise hepimizi yanıltabilir. Sonuç, oynadıkça tecrübe kazanırsınız ama oluşabilecek varyasyonların matematiksel olarak tamamının denenmesi ve hafızamıza kaydedilmesi mümkün olmadığından her zaman stratejik adımlar atmak durumundasınızdır. Bu da yatırım yaparken tüyolara göre değil prensiplere göre yatırım yapmanın gerekliliğini ortaya koyar. Kaldı ki tüyolara göre birkaç kez kazanabilirsiniz, ama kalıcı başarılar ancak öğrenerek ve ilkeli hareket ederek sağlanabilir.

Borsada yatırım yaparken al-sat stratejisini izleyen arkadaşlarım var. Onlar kısa vadeli yatırım yapmayı ve az da olsa sürekli olarak kazanmayı tercih ediyorlar. Ancak bu durumda ödeyeceğiniz komisyonlar ve vergiler daha yüksek olacağından bunu kullanmanızı çok tavsiye etmem. Ayrıca kısa vadeli hareketlerde sürekli olarak borsayı takip etmek zorunda kalabilir ve kariyerinizi ya da gündelik işlerinizi aksatabilirsiniz. Kendinize ve kalbinize bu konuda bence değer vermelisiniz. Warren Buffet bu tür kişileri para yöneticileri olarak adlandırır, yatırımcı olarak değil ve der ki, para yöneticilerine yatırımcı demek, tek gecelik aşk maceralarına girenleri romantik olarak tanımlamaya benzer. Warren Buffet kendisi al ve tut stratejisini uygular. Buffet Tarzı isimli kitapta Buffet'ın al ve tut stratejisi ile ilgili olarak vermiş olduğu bir örnek vardır. Sermaye kazancı vergilerinden dolayı Buffet, al ve tut stratejisini tercih eder. Vergi bölümünde bahsetmiştim, eğer yatırımcıysanız yatırımlarınızı sattığınız anda elde

ettiğiniz kazancın vergisini ödersiniz, oysa satmadığınız müddetçe vergisini ödemek durumunda da değilsinizdir. Warren Buffet da bunu yapar. Buffet'a göre her yıl ikiye katlayan 1 dolarlık bir yatırım yaparsak ve her yılın sonunda satarsak 25 yılın sonunda %34'lük vergi basamağında kazancımız 25.200 dolar ve ödediğimiz vergi 13.000 dolar olur. Halbuki hiç satış yapmazsak 25 yılın sonunda 692.000 dolar paramız olacak ve 356.000 dolar vergi ödeyecektik. Warren Buffet bu dediğini tam olarak yapar, aynı kitaba göre Warren Buffet'ın sahibi olduğu Washington Post hisseleri 25 yıldır, GEICO sigorta şirketi hisseleri 23 yıldır, Capital Cities / ABC hisseleri 25 yıldır, Coca Cola hisseleri 16 yıldır onun elindedir.

Borsada yatırım yaparken dikkat edilmesi gereken başka bir husus da beta değeridir. Beta değerini açıklamıştım, yatırım yaptığınız hisse senedindeki fiyat değişiminin piyasadaki fiyat değişimine oranıdır. Beta değeri "1" olan hisse senetleri piyasaya paralel bir seyir izliyor demektir. Eğer bu değer "1"den yüksekse fiyat değişimi piyasadan daha hızlı, "1"den küçükse de fiyat değişimi piyasadan daha yavaştır. Beta değerleri zamanla değişmekle birlikte risk derecenize göre, yüksek risk grubundaysanız beta değeri yüksek hisse senetlerine, düşük risk grubundaysanız da beta değeri düşük hisse senetlerine yatırım yapmalısınız.

Bir şirketin sermaye yapısı da hisse senetlerine yatırım yaparken önemli rol oynar. 1.000 lira sermayesi olan bir şirketin toplam varlıklarının 700 lirası borçlar 300 lirası da öz sermayeden oluşuyorsa, bu şirket yüksek oranlarda borçlanıyor demektir ve faiz ödemelerinin yüksek olması beklenir. Oysa aynı şirketin toplam varlıklarının 700 lirası öz sermaye ve 300 lirası da borç finansmanından oluşsaydı, bu şirket finansal olarak güçlü, fazla borcu da yok derdik. Özellikle durgunluk zamanlarında finansal yapısı yeterince sağlam olmayan şirketler ciddi sorunlar yaşarlar. Kriz zamanlarında ayakta kalmak finansal yapısı sağlam olna şirketler için daha kolaydır.

Fiyat kazanç oranı, borsada yatırım yaparken kararlarımızı etkileyen faktörlerden biridir. Fiyat kazanç oranı, hisse senedinin işlem gördüğü fiyatın, hisse senedi başına dağıtılan kâra bölünmesi ile bulunur. Örneğin son yıldaki toplam kârı 100.000 lira olan bir şirketin borsada işlem gören 10.000 adet hisse senedi varsa kişi başına 10 lira kâr düşer. Hisse senedinin şu andaki satış fiyatının da 50 lira olduğunu düşünelim. Bu durumda hisse senedinin şu anki satış fiyatı olan 50'yi hisse başına kâr olan 10'a bölersek,

fiyat kazanç oranının 5 olduğunu buluruz. Bunun anlamı, hisse senedinin sağladığı kârın beş katına satıldığıdır. Yatırımcılar hisse senedine elde ettikleri getirinin beş katını ödüyorlar, çünkü şirketin kazanç potansiyelinin bu kadar yüksek olduğunu düşünüyorlar. Başka bir ifadeyle sizin yaptığınız yatırımın geri dönüş süresi, hisse başına kâr ve hissenin satış fiyatı aynı kaldığı sürece 5 yıldır. Hisse başına elde edilen kâr yükseldikçe, fiyat da yükselir.

KÂRLI YATIRIM FONLARINI SEÇMENİN 5 ADIMI

Kesinlikle yanlış olmaktansa
kabaca doğru olmayı tercih ederim.

Warren Buffet

Yatırım fonlarının kullanması en kolay yatırım araçlarından biri olduğu ve yatırım getirilerinin de doğru fonlar seçildiğinde ortalamanın üzerinde olduğu söylenir. Kullanması en kolay yatırım araçlarından biri olduğu doğrudur ama seçimi konusunda aynısını söyleyebilmek maalesef mümkün değil. Her bankanın ve aracı kurumun portföyünde ortalama on tane yatırım fonu bulundurduğunu düşünürseniz, ortada seçim yapabileceğimiz yüzün üzerinde fon vardır. Pazar günleri gazetelerin ekonomi sayfalarında yatırım fonların tam listesini bulabilir ve yıl içindeki performansları ve geçmiş yıldaki performansları ile ilgili bilgilere ulaşabilirsiniz. Doğru ve kârlı yatırım fonlarının seçimi konusunda işinizi kolaylaştırabileceğini düşündüğüm beş adım var.

Doğru Bilgiye ve Plana Sahip Olmak

Kârlı yatırım fonlarına yatırım yapabilmenin ilk şartı, yatırım fonları hakkında yeterli bilgi sahibi olmaktır. Bilgi sahibi olmadan yatırım yapma hastalığı, yatırımcıların en sık yaşadığı problemlerden biridir. Yatırımlarınızın inandığınız şeylere değil, bildiğiniz şeylere dayanmasında fayda vardır. Bunun için etrafınızda aldığı tüyolarla ciddi zarara uğramış insanlar varsa onlara danışmanız ve kendi tecrübelerini size anlatmalarını istemeniz yeterli olacaktır. Bilgi sahibi olmak A tipi yatırım fonlarının orta ve yüksek riskli, B tipi yatırım fonlarının ise düşük riskli olduğunu bilmek demek değildir. Bir yatırımcı gibi hareket etmek ve bir yatırımcı gibi kazanmak istiyorsanız bundan daha fazlası gerekir. Yatırım fonlarının portföylerinde barındırdığı hisse senedi, repo, tahvil, bono gibi yatırım araçlarını ve bunların birbirleriyle olan etkileşimini de bilmelisiniz ki, seçiminiz şansa değil akla dayanabilsin.

Doğru plana sahip olmak da ilk adımın ikinci aşamasıdır. Bildiğiniz gibi her karar, aynı zamanda bir vazgeçiştir. Yatırım fonuna yatırım yaptığınızda, aynı para ile diğer enstrümanlara yatırım yapamamanızdan kaynaklanan bir fırsat maliyeti oluşacaktır. Bu fırsat maliyetini düşük tutmanın yolu da yatırım fonu seçiminizi yaparken bir plan dahilinde hareket etmenize bağlıdır. Planınızı en iyi yatırım yapma amacınız ortaya koyar. Emekli olmak için mi yatırım yapıyorsunuz, tasarrufunuz olsun diye mi, yeni bir ev ya da araba almak için mi ya da çocuğunuzun eğitim masraflarını karşılamak için mi? Eğer daha önceden varlık dağılımınızı yaptıysanız sorun yaşamazsınız. Bunun yanı sıra planınız ne kadar riske açık olduğunuzu, hangi süre sınırları içinde bu yatırımı yapacağınızı ve yatırım yaptığınız paraya en erken ne zaman ihtiyacınız olacağını da kapsamalıdır.

Hareket Alanınızı Daraltın

Daha önce hiç tavşan kovaladınız mı? Kovalamadıysanız da tavşanların çok hızlı koştuklarını muhakkak duymuşsunuzdur. Duyduklarınız tamamıyla doğru, çünkü ben çok kovaladım! Bir tavşanı önünde koşabileceği ya da hareket edebileceği geniş bir alan varsa yakalamanız neredeyse imkansızdır. Eğer bir tavşan yakalamak istiyorsanız onun hareket alanını mümkün olduğunca daraltmalısınız. Böylece hızlanabileceği geniş alanlardan yoksun kalacak ve hakimiyet size geçecektir. Yatırım fonlarının seçiminde de aynı taktiği uygulamanızın bence hiçbir sakıncası yok. Çok fazla seçeneğimizin olması bir yerde avantaj iken, iş yatırım yapmaya gelince dezavantaja dönüşebiliyor ve kararsız kalabiliyoruz. Bu durumda ilk adımda bahsettiğim bilgilere sahipseniz ve net bir planınız da varsa yatırım fonu seçeneklerinizi oldukça azaltabilir, bir elin parmaklarını geçmeyecek sayıya düşürebilirsiniz. Eğer planınız varsa ve ne istediğinizi biliyorsanız, yatırım fonlarını performanslarına, risk derecelerine, fiyat değişimlerine, komisyon oranlarına ve vergi miktarlarına göre kıyaslayabilir, istediğiniz kriterleri de belirlediğinizde seçim yapmanın çocuk oyuncağı olduğunu görürsünüz.

Performans

Bir risk analisti, sigorta danışmanı ve aktüer bir aracı nasıl kullanır biliyor musunuz? Sigorta literatüründe sigorta danışmanının görevi satış

yapmak, risk analistinin görevi yapılan satışların onaylanıp onaylanmayacağına karar vermek, şüphelenilen satışları geri çevirmek, aktüerin görevi de geçmiş yıllarda gerçekleşmiş olan risklerin olasılık hesaplarıyla istatistiki verilerini incelemek ve doğru prim fiyatları ile teminat oranlarını saptamaktır. Bu üçlü eğer aynı araca binerse sigorta danışmanı gaza basarken risk analisti frene basar ve aktüer de arka koltukta pencereden geriye bakarak nereye gitmeleri gerektiğini söyler. Bu hikayeden çıkarılacak ders, geçmiş performansa göre yatırım yapmanın doğru bir strateji olmadığıdır. Geçmiş performans yatırımcı kararlarında çok etkili olduğu için bankalar ve aracı kuruluşlar genelde yatırım fonlarının reklamlarını yaparken geçmiş senelerdeki performanslarını öne çıkarırlar. Oysa başlı başına bu bilginin, bilinçli bir yatırımcı için hiçbir değeri yoktur. Performansı gerçekten ölçmek için farklı zaman dilimlerinde o fonun getirilerini incelemeliyiz. Bunun yanı sıra benzer yatırım fonları ile de karşılaştırmasını yapmalıyız. Toplamda eğer hala başarılıysa, yatırım yapmak doğrudur. Futbolda dünyanın en iyi takımlarına karar verilirken son birkaç yıla bakılmaz, tüm tarihi boyunca takımın kaç lig ya da uluslar arası kupa aldığına bakılır. Yatırım fonları için de durum buna benzer. Bir yıl en iyi performansı göstermiş olması yeterli değildir, kurulduğu günden bu yana gösterdiği performans önemlidir.

Risk

Yatırım fonu seçiminizi yapmanın dördüncü adımı risktir. Risk sınıfınızın dışında bir yatırım fonu aldığınızda, kazansanız bile onun fiyat değişimleri ile size getirebileceği stresten kaynaklanan bir hastalığa maruz kaldığınızda, sizce kazancınızın ne kadar değeri olur? Ya da para kazanıyorsunuz ama bedelinizi sağlığınızla ödüyorsunuz, böyle bir parayı ister miydiniz? Kendi adıma konuşayım, sağlıklı olduğum sürece kazanabileceğim paranın üst sınırı yok, sağlığımı yitirdiğimde ise kaybedebileceğim paranın alt sınırı yok. Yatırımın tipik özelliklerinden biridir bu. Yatırımın kazançtan daha önemli olmasının da sebebi budur. Her gün hiç uyumadan, yemeden, içmeden 24 saat çalışsanız bile kazanç olarak elde edeceklerinizin bir üst sınırı vardır. Saatinize 1.000.000 TL bile ödeseler bir günde en fazla 24.000.000 TL kazanabilirsiniz. Oysa kazanç elde eden değil de yatırım yapan biri olduğunuzda sınırları aşarsınız. Üst sınır kalmaz. Bu yüzdendir

ki dünyanın en zengin insanları maaşlı çalışıp kazanç elde eden kişiler değil, yatırım yapıp bizlere maaş ödeyen kişilerdir.

Vergiler ve Komisyonlara Dikkat Etmek

Vergiler ve komisyonlar her yatırım aracında olduğu gibi yatırım fonlarında da karşımıza çıkar. Yatırım fonlarında genelde komisyon olarak bizden masraf alınmıyor diye biliriz. Bankalar ve aracı kurumlar bu yatırım araçlarını bize sunarak para kazanıyorlar, haliyle bunların bir komisyon bedelinin olması son derece doğaldır. Bu komisyon tutarının biz ne kadar olduğunu bilmeyiz, hatta birçok insan komisyonun varlığından bile haberdar değildir, çünkü komisyonlar ve diğer giderler yatırım fonu bedelinin içine katılmıştır. Vergi uygulamasında ise A tipi ve B tipi fonların kâr payında %10 stopaj alınır.

Kârlı ve sizin için doğru olan yatırım fonlarını seçebilmek için sıraladığım beş adımı uygulayarak yatırım getirilerinizi yükseltebilirsiniz. Yatırım fonları ile ilgileniyorsanız, ilk fırsatta bir gazete ya da dergi edinip veya internetteki yatırım sitelerine girip harekete geçmenizi öneririm.

YATIRIM YAPMAK NEDEN AŞKA BENZER

Zenginlerin sevdiğim tek yanı paraları.

Lady Astor

Amerikalı bir finansal danışman olan Dustin Woodard, yatırım yapmayı aşka benzetiyor. Bunun gerekçelerini değiştirmeden size aktarıyorum. Bu şekilde yatırım konusunda paylaştıklarımızın daha net aklınıza yerleşebileceğini düşünüyorum.

1. Bazıları uzun süreli, bazıları ise kısa sürelidir.
2. Pazar araştırmasını ne kadar ayrıntılı ve uzun süre yaparsanız yapın, başınıza gelmeden sonuçtan emin olamazsınız.
3. Hakkında en fazla konuşanlar, en az tecrübeye sahip olanlardır.
4. Yapılabilecek küçük bir hata kârsız geçecek 18 yılınıza mal olabilir.
5. Bazıları koltuğuna oturup sadece izlemeyi tercih eder.
6. Güven eksikliği ve aşırı şüphecilik sizi pazarın dışında tutar.
7. Bazıları yalnız, bazıları grup halinde yaparken, bazıları da profesyonelleri kiralarlar.

BORSADA İYİ YATIRIMCI NASIL OLUNUR?

Bir aptalın bile yöneteceği bir şirkete yatırım yapın. Bir gün gelecek ve bir aptal o şirketi yönetecektir.

Warren Buffet

Bir Borsacının İtirafları’nda Reha Çevikel borsada nasıl iyi yatırımcı olunabileceğinin kurallarını aşağıdaki şekilde sıralıyor:

1. Borsaya birikimlerinizin %50’den fazlasını yatırmayın.
2. Meyveleri kesinlikle aynı sepet koymayın.
3. Paranızı sıfırlamak istemiyorsanız, kesinlikle kredi kullanmayın. İşinizi bozup, evinizi, arabanızı satıp borsaya girmeyin.
4. Borsada kazanç sağladıysanız, kazancınızı başka yatırım araçlarına kaydırabilecek kadar akıllı olun.
5. Güvenilir aracı kurumlarla, dürüst borsa uzmanları ile çalışın.
6. Teknik ve mali uzmanların söylediklerini dinleyin.
7. Borsa aşırı yükseldiği zaman hisse senetlerinizi satıp, borsanın sabırla düşmesini beklemeyi öğrenmelisiniz.
8. Hisse senetlerinde çiçekten çiçeğe dolaşan bal arıları gibi dolaşmayın. Sık sık kağıt değiştirirseniz sizin değil de aracı kurumun kazançlı çıkacağını unutmayın.
9. Hisse senedi alırken, e naz orta veya uzun vadeli düşünüp, maddi durumu sağlam, patronları güvenilir, gelecek vaat eden şirketlerden seçin.
10. Çalıştığınız aracı kurum ne kadar güvenilir olursa olsun, Takasbank’ta emanette duran hisse senedi portföyünüzü borsa şifreniz, telefon, fax ya da internet yoluyla kontrol edin.
11. Borsa dedikodularına, her okuduğunuz habere, duyduğunuz her tüyoya hemen inanmayın.
12. Sinirli, heyecanlı, telaşlı karaktere sahipseniz, kalp, şeker gibi hastalıklarınız varsa borsayla pek ilgilenmeyin.
13. Şansı olmayan, hep kaybeden biriyseniz, borsaya gelmeyin.

Kaybettiğiniz zaman başkalarının kazandığını hiçbir zaman unutmayın.

BEŞİNCİ BÖLÜM
PARASAL ZEKÂ İLE EMEKLİLİK VE MİRAS PLANLAMASI

- Nasıl Emekli Olursunuz?
- Emeklilik Planlaması Nasıl Yapılır?
- Miras Planlaması Nasıl Yapılır?
- Sevdiklerinizin Geleceğini Vasiyetname Yazarak Güvence Altına Alın
- Parasal Zekânın "Yap" Dedikleri ve "Yapma" Dedikleri

Genel bir kural olarak, hiçbir insan sahip olması gerektiği kadar paraya sahip değildir.

Benjamin Disraeli

NASIL EMEKLİ OLURSUNUZ

Bir milyoner olmak istemiyorum, sadece bir milyoner gibi yaşamak istiyorum.

Eski Bir Deyiş

İnsanoğlu dünyaya geldiği andan itibaren finansal olarak üç şey için çalışır:

1. Ev
2. Araba
3. Emeklilik

Bunlardan maliyeti en yüksek olan emekliliktir. Emekli olabilmenin birçok yolu olmakla birlikte emekli olup da içinde bulunduğu koşullardan memnun olan insan sayısı yok denecek kadar azdır. Geçtiğimiz senelerde bir belediye otobüsünde başımdan bir olay geçti. Otobüse duraklardan birinde istiklâl madalyalı, çok yaşlı ve ama son derece sağlıklı, üzerinde askeri üniforması olan ak sakallı bir dede bindi. Binerken otobüsün şoförüne güler yüzüyle bir selam verdi. Son derece keyifli görünüyordu. Neşesinin iyi olmasının yanında birinci dünya savaşı ve ikinci dünya savaşını görmüş biri için oldukça sağlıklı görünüyordu. Gazi kartını göstererek otobüse bindikten sonra yüzündeki gülen ifadeyi hiç bozmadan bir gence doğru yöneldi ve "kalk bakalım oradan, orası benim yerim" dedi. Gerçekten de kamuya ait araçlardaki yerler gerektiğinde gazi, sakat ya da çocuklu annelere aittir. Genç çocuk gazinin bu tatlı sert tavrından oldukça hoşlandı ve gülerek yerini verdi. Sonra gazi dedeye birkaç kişi laf attı, hangi savaşta gazi olduğuna dair ve o da anılarını anlatmaya başladı. Yaptığım en keyifli belediye otobüsü yolculuklarından biri olarak anılarıma yerleşti. Şimdi emeklilik konusu ile sizinle paylaştığım bu hikayenin ne ilgisi olduğunu merak ediyor olabilirsiniz. Bunu ilerleyen kısımda sizinle paylaşacağım.

Emeklilik Yıllarında Harcamalar NedenYüksektir?

Yaşlılık döneminin ve emeklilik yıllarının hayatımızdaki en yüksek maliyete sahip olmasının birkaç sebebi vardır. Bu dönemde çocuklarınız varsa onları evlendirebilirsiniz, onlara iş kurabilirsiniz, yüksek öğrenim görmek isterlerse çalışmadıkları dönemde onları finanse edip büyük harcamalarından olan otomobillerini alabilirsiniz, kendi sağlık harcamalarınız aynı dönemde yaşa da bağlı olarak yükselebilir, emeklilikle birlikte kazancınız düşeceği ama yaşam standardınızı düşürmek istemeyeceğiniz için alışana kadar kısa süreli bir şok geçirebilirsiniz, torunlarınız varsa onlar için harcama yapmak isteyebilirsiniz. Emeklilik dönemindeki giderlerinizin neden yüksek olduğuna dair örnekleri çoğaltabiliriz. Herkesin kendine göre farklı sebepleri olacaktır. Burada gerçek olan bir şey vardır, o da insanların önemli bir bölümünün emekli olduğunda yaşam standardının düştüğüdür.

Ülkemizde maalesef ciddi bir emeklilik kuyruğu krizi yaşanıyor. Emekli olmuş insanlarımız, teknoloji bu kadar gelişmiş olmasına rağmen ve maaşlarını bankamatiklerden minimum zaman kaybı ile çekebilmelerine rağmen, kuyrukların sonu gelmiyor. Banka kuyruklarının bu kadar uzun olmasının çok basit bir sebebi var. Emekli olan insanların önemli bir bölümü nakit parası olmadığından ve maaş alma dönemlerine kadar ekonomik olarak zar zor ayakta durduklarından birkaç gün sonra hiç kuyruğa girmeden paralarını çekmeye tahammül edemiyorlar. Bu durumda da kuyruklarda her ay birkaç günlerini geçirmek zorunda kaldıkları gibi yaşadıkları stres dolayısıyla sağlıkları da zarar görebiliyor, hatta bu kuyruklarda yaşamlarını kaybedenler bile olabiliyor. Bunlar gerçekleşmesi arzu edilen durumlar değil ama maalesef ülkemizin gerçekleri arasında bunlar da var.

Size iki farklı emekli olmuş yaşlı insan profili çizmeye çalıştım. Bana sorarsanız yaşlı olan herkes hem gelenek göreneklerimiz gereği hem de insanlık ve bizim ahlak anlayışımız gereği hürmete layıktır. Bu insanlardan herhangi birinin üzüldüğünü görmek ya da yaşam koşullarının o kişinin aleyhine geliştiğine şahit olmak benim yüreğime ağır geliyor. Günahıyla sevabıyla, acısıyla tatlısıyla bir ömrü kendinize, ailenize ve ülkenize hizmet ederek geçirdikten sonra herkesin biraz eğlenmeye hakkı olduğunu düşünüyorum.

Sosyal Güvenlik Sistemi

Sosyal güvenlik sistemimiz yeterli bir yaşam standartlarını şu an için bize sunamasa da, bu konuda özellikle son birkaç yılda yapılan reformlar ve hükümetlerin konu üzerinde hassasiyetle durması beni bir vatandaş olarak mutlu ediyor. Avrupa Birliği'ne uyum yasaları çerçevesinde gerçekleştirilen reformlardan sosyal güvenlik sistemimiz de nasibini aldı. Buna göre sosyal güvenlik sistemimiz tek çatı altında toplandı ve 2006 yılından itibaren de bunun pilot uygulamalarına başlandı. Şu anki uygulamaya bakıldığında sosyal güvenlik sistemimizdeki sosyal sigortalar kurumu, bağ-kur, emekli sandığı ve munzam sandıklar tek çatı altında birleşti ve sosyal güvenlik kurumu adını aldı. Munzam sandıklar da Akbank, İş Bankası gibi kurumların kendi çalışanlarını kapsayan emeklilik sandıklarıdır. Sosyal sigortalar kurumu bir işverene hizmet veren çalışanları kapsar. Bağ-kur, kendi işini yapan bağımsız iş sahiplerini kapsar. Emekli sandığı ise kamu çalışanlarına hizmet veren sosyal güvenlik kurumudur. Eskiden her bir kurumun ayrı emeklilik şartları varken, bugün itibarıyla ortak bir standart benimsenmiş ve 25 yıl sigortalı olan herkesin erkeklerde 60, kadınlarda 58 yaşında emekli olmasına karar verilmiştir. Hatta bu yüzden sosyal güvenlik sistemi insanlar mezarda emekli olacaklar şeklinde protesto edildi ve eleştirildiyse de bu çok yerinde ve olması gereken bir hamleydi. Çünkü eski sisteme göre insanlar 25 yıl prim ödeyip 43 yaşında emekli olduğunda ortalama yaşam beklentisinin erkeklerde 69, kadınlarda 74 olduğu ülkemizde sistem açık vermek durumunda kalıyordu. Belki anne babamızın erken yaşta emekli olmasına seviniyoruz ama bir yandan da sosyal güvenlik sisteminde bütçe açığı oluşuyor ve bu açıklar haklı olarak aktif sigortalılardan tahsil edilmeye çalışılıyor. Benim babamda 43 yaşında emekli olanlardan ama onun finansmanının bir kısmını ödediğim sigorta primleriyle bugün ben karşılıyorum. Yarın torunu da karşılayacak ve eğer yapılmış olan reformlar gerçekleşmeseydi hem vatandaş olarak bizim, hem de Türkiye Cumhuriyeti Devleti'nin üzerine bu sosyal güvenlik açıkları yük olabilirdi. Konuya bu açıdan bakmanın ve hem kendimizin hem de ülke ekonomimizin kazanacağı bir model üzerinde durmak bu yüzden çok önemlidir. Yukarıdaki gazi örneğini sizinle paylaşmamın sebebi de buydu. Ben sahibi olduğum her şeyin milliyetçisiyim ve bu ülke insanların canları karşılığında kurulmuş. Öyleyse önce o insanlara hak ettikleri yaşamı ve değerleri sonra da

kendimize sunmak durumundayız ve bunun ilk adımı bireysel olarak sosyal güvenlik sistemimize güvenmekten ve onu desteklemekten geçiyor diye düşünüyorum.

Sosyal güvenlik sistemi ile sigortalı olmak zaten zorunludur. Ancak anlayamadığım sebeplerden ötürü gerek işverenlerde, gerekse işçi olarak çalışanlarda sigortaya hak ettiği değer verilemeyebiliyor. Bir işçi sigortasının ödenmemesi onun yerine sigorta bedelinin maaşına eklenmesini talep edebiliyor, ya da bir işveren sigorta primlerini ödemeyebiliyor, ödediklerini düşük basamaktan ödeyebiliyor. İşin ilginç yanı o işverenlerin mali müşavirleri ya da muhasebecilerinin bir kısmı düşük basamak primi ödettikleri için işverenlere bununla övünebiliyorlar. Sigorta ödemelerinden kaçınmanın ya da sosyal güvenlik sistemine gereken değeri vermemenin maliyetleri üzerinde biraz durmak istiyorum. Sigortalı olmanın yararlarını sıralayalım:

- **Hastalandığınızda sağlık yardımları alırsınız, ücretsiz tedavi imkanlarından ve ucuz ilaç temin etme imkanlarından kendiniz için ve bakmakla yükümlü olduğunuz aileniz için faydalanabilirsiniz. Eğer bakmakla yükümlü olduğunuz kişilerin içinde eşiniz ve çocuğunuz olabildiği gibi anne babanız varsa onlar da bu imkanlardan faydalanabilirler.**
- **İş kazası geçirmeniz ya da meslek hastalığı yaşamanız durumunda çalışamadığınız günler için size ödeme yapılır ya da sürekli olarak iş göremez hale gelirseniz maaşa bağlanırsınız. Böylece en değerli finansal kaynağınız olduğunu söylediğim para kazanabilme becerinizi garanti altına almış olursunuz.**
- **Analık durumu söz konusu olduğunda parasal olarak gebelik, doğum ve emzirme yardımları sağlanır.**
- **Yaşamınızı kaybetmeniz durumunda eşinize, çocuklarınıza ya da bakmakla yükümlü olduğunuz anne babanıza maaş bağlanır ve cenaze masraflarınız karşılanır.**
- **Emekli olduğunuzda ise emekli maaşına bağlanırsınız ve bakmakla yükümlü olduğunuz kişiler için sağlık yardımlarından faydalanırsınız.**

Sosyal güvenlik sisteminin yukarıda sıraladığım yararlarını hiçbir özel sigorta şirketinden alamayacağınız gibi, kendiniz çok düzenli bir şekilde birikim yapsanız bile emeklilik yıllarında kritik bir hastalık geçirmeniz durumunda birikimlerinizin bir anda eridiğine şahit olabilirsiniz. Para, maalesef kazanıldığından çok daha çabuk harcanıyor.

Emekli Olduğunuzda Ne Kadar Maaş Alacaksınız?

Bağ-kur istatistiklerinden birini sizinle paylaşmak istiyorum. Bağ-kur'da 1479 sayılı kanuna göre aktif sigortalı olan kişilerin %90'0 12. basamağa kadar prim ödüyor. Toplam 24 basamak var ve bu basamaklardan birinci basamak en düşük seviyeyi, yirmi dördüncü basamak ise en yüksek seviyeyi ve sosyal hakları simgeliyor. Toplam aktif sigortalıların %34'ü ise 12. basamakta yer alıyor. Bunun sebebini de paylaşayım, eğer bağ-kur sigortalısı iseniz birden on ikiye kadar istediğiniz basamaktan sigortalılığınıza başlayabiliyorsunuz. Ancak birinci basamaktan da üçüncü ya da beşinci basamaktan da başlasanız kanunen her yıl otomatik olarak basamağınız bir basamak yükseltilir. Dolayısıyla birçok insan on ikinci basamaktan daha düşük bir seviyeden başlamasına rağmen zaman içinde seviyesi yükseltiliyor. On ikinci basamaktan sonra basamak yükseltmek isteğe bağlı olduğundan orada insanlar durmayı tercih ediyor ve %34 gibi bir oranda yığılma gerçekleşiyor. On ikinci basamaktaki bir sigortalı 2009 yılı itibarıyla aylık 260 TL prim ödüyor. Bu basamaktan emekli olan birinin alacağı emekli maaşı ortalama 650 TL'dir. Şimdi size sormak istiyorum, bugün itibarıyla emekli olsaydınız ve size 650 TL emekli maaşı bağlansaydı bu parayla geçinebilir miydiniz? Cevabın ne olduğunu hepimiz biliyoruz, bu durumda yapılması gereken sosyal güvenlik sistemine güvenmek, mümkün olan en yüksek primleri zamanında ödeyerek sahip olabileceğimiz en yüksek emeklilik imkanlarına sahip olmaktır. Türkiye'nin en iyi emeklilik koşullarına sahip olan ilk %10'un içinde yer alabilmek için sadece isteğe bağlı olarak on üçüncü basamağa yükselmeniz bile yeterlidir. Üniversite sınavlarına hazırlanan öğrencilere sürekli olarak verilen bir örnek vardır. Başarılı bir öğrenci ile başarısız bir öğrenci arasındaki fark çok küçüktür. İkisi de derslere devam eder, ikisi de okula gidip gelir, ikisi de ödevlerini yapar, ancak

başarılı olan sadece ödev yapmakla kalmaz aynı zamanda kendisi de birkaç saat zaman ayırıp derslerine çalışır. Bunun sonucunda da milyonların girdiği üniversite sınavlarında yüz binlerin önüne geçebilir. Yaşam, en zorlu sınavdır. Üniversite sınavının telafisi mümkündür ama kaybolan zaman maalesef geri gelmiyor. Bugün elinize toplu olarak para geçse ve deseniz ki alın şu parayı beni emekli edin ve bana hastalanırsam sosyal haklar sağlayın, ne sosyal güvenlik sistemi ne de özel sigorta şirketleri sizin için bunu yapamaz. Paranız olabilir ama zamanınız yoktur. Zaman birçok durumda paradan daha değerlidir. Bu yüzden emeklilik planlama sürecinin hem zorunlu hem de birinci aşaması sosyal güvenlik sistemidir. Sosyal güvenlik sistemine dahil olup düzenli olarak primlerinizi ödediğinizde hem sağlık yardımlarına kavuşabilir hem de emekli olduğunuzda ne kadar maaş alacağınızı yaklaşık olarak bilirsiniz. Bu durumda geriye kalan, sizin istediğiniz yaşam standardını emekli olduğunuzda da sürdürebilmeniz için ne kadar emeklilik yatırımı yapmanız gerektiğinin cevabını vermek ve bu doğrultuda hareket etmektir.

Yazının başında verdiğim istiklal madalyası sahibi gazi örneğine dönecek olursak, hem onlar hem de biz rahat bir yaşamı hak ediyoruz. Yaşam standartlarımızın daha yüksek olabileceği ülkemizde yaşam kalitemizin Amerika Birleşik Devletleri ve Avrupa ülkelerinden daha yüksek olduğunu düşünüyorum. Yaşam standardını yükseltmek kolaydır ama yaşam kalitesini yükseltmek zordur. Yaşam standardı altyapı, sermaye ve teknoloji ile ilgiliyken, yaşam kalitesi insanlarla ve kültürle ilgilidir.

Emeklilikte Yaşam Standardınızı Yükseltmenin Yolları

Yaşam standardımızı yükseltmenin yolları var. Emekli olmanın bence en iyi yöntemi sosyal güvenlik sistemi, çünkü aldığınız emekli maaşının kat kat yükseği olan sağlık giderlerini bu sistem karşılıyor ve sadece sağlık giderleri bile düşünüldüğünde bu çok ciddi bir rakamdır. Emeklilik standardımızı yükseltebilmek için sosyal güvenlik sistemine bağlı kalmak yeterli olmayacaktır. Bunun için de kişisel olarak ekstra bazı emeklilik yatırımları yapmamız gerekir.

Ülkemizde sosyal güvenlik sisteminden emekli olabilme imkanının yanı sıra özel hayat sigortaları ve bireysel emeklilik sistemi uygulamaları var. Bu emeklilik imkanlarından hayat sigortaları birikimli ve birikimsiz olmak üzere ikiye ayrılıyor. Birikimsiz hayat sigortalarında sadece teminat varken, birikimli hayat sigortalarında teminatın yanı sıra birikim de var. Kanunen hayat sigortasına sahip olan birine onuncu yıldan itibaren emekli olma hakkı tanınır. Bunun için hayat sigortası sahibinin 10 yıl boyunca primlerini ödemiş olması gerekmektedir. On yıllık sürenin sonunda sigortalı isterse o ana kadar ödemiş olduğu ve birikim fonunda toplanmış olan parayı toplu olarak alır, isterse de kendisini emekli maaşına bağlatabilir. Bu durumda kişi, sosyal güvenlik sisteminin emeklilik sistemine ek olarak bir emekli maaşı elde etme imkanına kavuşmuş olur. Aynı zamanda emekli olana kadar geçecek olan süre içinde de kendini teminatları arasında bulunması şartıyla tehlikeli hastalıklara, maluliyete, yaşam kaybına karşı teminat altına almış olur. Hayat sigortası sahiplerinin yatırım yaparken en az 10-15 yıllık bir vadede düşünmelerini ve hayat sigortasını bu şekilde değerlendirmelerini öneririm. Hayat sigortası yatırımını birkaç yıllık ya da kısa vadeli olarak düşünüyorsanız, birikimsiz hayat sigortası almanızı öneririm, çünkü emeklilik şartı en az on yıl primlerin düzenli olarak ödenmiş olmasıdır. Kaldı ki ilk üç yıl için primlerinizin tamamını ödemediğiniz sürece birikim fonunuzdaki tutarı da geri çekemeyeceğiniz için kısa vadeli düşünüyorsanız birikimsiz bir hayat poliçesi sahibi olmanız daha doğru olabilir. Kişinin yaşı henüz gençse, primlerini ödeme gücü de varsa on yıllık sürenin sonunda emekli olmayıp ya da parasını toplu olarak almayıp ödemelerini devam ettirebilir. Bu durumda devam edebileceği sürenin üst sınırı 30 yıldır. Ne kadar uzun süre sigortalı olarak kalırsanız alacağınız emekli maaşı da o derece yüksek olacaktır. Bu sebeple hayat sigortanız varsa ve on yıllık süreyi aştıysanız ya da yaklaştıysanız, çok yaşlı değilseniz ödemelerinizi yapabilme gücünüz olduğu müddetçe emekli olmamanızı tavsiye ederim. Hayat sigortalarındaki birikim fonu onuncu yıldan sonra paranın zaman değerinin etkisiyle kartopu gibi büyür. Hem birikim fonunuzdaki para, hem sizin ödeyeceğiniz yeni primler bir araya gelir ve onlar aynı zamanda sizin adınıza sigorta şirketi tarafından yatırım araçlarında değerlendirildiğinde güvenli bir gelecek inşa etmiş olursunuz. İşte tam bu noktada sadece iki kez emekli olma şansına sahip olmuş olmaz, aynı zamanda paranın da sizin için çalışmasını sağlamış olursunuz. Çok hoşlanmadığım bir terim var, hayattan intikam almak. Hayat biz ona ne

verir ve ondan ne istersek bize onu verir ve bence yeterince cömerttir. Ama yine de hayattan intikam alma kaygısı olanlar varsa ikinci emeklilik imkanı ile bunu yapabilme şansını bulmuş olabilirler.

Üçüncü Bahar

İkinci baharı yaşamak güzel olabilir, peki üçüncü bahara ne dersiniz? Kulağa çok hoş geliyor değil mi? Hayat sigortanız olduğunu düşünelim. Siz duyarlı bir insansınız ve prim ödeme gücünüz olduğu için aynı zamanda bireysel emeklilik sigortasına da sahip oluyorsunuz. Bu durumda üçüncü bahar şansı sizin için vardır. Bireysel emeklilik sistemi hem ülke ekonomimiz adına hem de insanlarımız adına bence çok iyi bir araç oldu. Bu sistem sayesinde emeklilik bilinci zihinlerimizde biraz daha fazla yer etmiş oldu. Bireysel emeklilik sistemi de hayat sigortaları ile benzer özelliklere sahip olmakla birlikte yatırım biçimleri ve emeklilik yaşı konularında ikisi birbirinden ayrılıyor. Bireysel emeklilik sisteminde de düzenli olarak prim ödemeleri yaparak emekli oluyorsunuz. Hayat sigortalarından farklarından bir tanesi bireysel emeklilik sisteminde teminat olmamasıdır. Yatırım yaptığınız para olduğu gibi birikim hesabınıza yansır. Aynı zamanda bireysel emeklilik fonlarından kendi risk derecenize göre düşük, orta ya da yüksek riskli olanlarını seçerek paranızın hangi fonlarda ve yatırım araçlarında değerlendirilmesini istediğinize karar verebiliyorsunuz. Hayat sigortalarında yatırım kararlarınızı ve yatırım araçlarınızı kendinizin belirleme lüksü yoktur. Bireysel emeklilik sisteminde de hayat sigortalarında olduğu gibi 10 yıllık bir süre boyunca prim ödediğinizde emekli olma hakkını elde edersiniz. Ancak hayat sigortalarında yaş sınırlaması yokken, bireysel emeklilik siteminde yaş sınırlaması vardır. 25 yaşında hayat sigortası yaptıran bir insan 35 yaşında emekli olma hakkına sahip olabilirken, aynı durum bireysel emeklilik sistemine dahil olan bir kişi için geçerli değildir. Bireysel emeklilik sisteminde 10 yıl boyunca düzenli olarak primlerinizi ödemiş olsanız bile aynı zamanda 56 yaşını doldurmuş olmanız beklenir. Ancak 56 yaşını doldurduktan sonra ve toplamda 10 yıl boyunca prim ödemişseniz emekli olma hakkına sahip olursunuz. 36 yaşında bireysel emeklilik sistemine dahil olduysanız 46 yaşınıza gelip de 10 yıllık prim ödeme süresini doldurduysanız, bu durumda karşınıza üç seçenek çıkar. Birincisi, prim ödemelerinizi durdurabilir, siz 56 yaşına gelene kadar bankada

değerlendirilmesini sağlayabilir ve o yaşınıza geldiğinizde de emekli olabilirsiniz. İkincisi, prim ödemelerinize devam edebildiğiniz noktaya kadar devam edip 56 yaşında emekli olabilirsiniz. Üçüncüsü, ihtiyacınız olması durumunda hesabınızda birikmiş olan parayı toplu olarak çekebilirsiniz ancak bu durumda emeklilik hakkınızı kaybetmiş olursunuz.

Bireysel Emeklilik Sistemindeki Gizli Maliyetler

Bireysel emeklilik sistemi bize üçüncü baharı yaşatabileceği gibi, doğru yapılmazsa zarara da uğratabilir. Bu yüzden sistemin kapsadığı unsurları ve gizli maliyetleri de bilmek gerekir. Gizli maliyetleri aşağıdaki şekilde inceleyebiliriz.

- **Giriş Aidatı: Giriş aidatı tutarı, teklif formunun imzalandığı tarihte geçerli aylık brüt asgari ücretin yarısını aşmayacak şekilde emeklilik şirketleri tarafından belirlenmektedir. Giriş aidatı tahsil edilip edilmeyeceği, edilecekse nasıl tahsil edileceği teklif formunda ve emeklilik sözleşmesinde açıkça belirtilmelidir. Başka bir şirketten aktarım durumunda giriş aidatı ödenmez. Sistemden çıkılmak istenmesi durumunda da giriş aidatı katılımcıya iade edilmez. Bu yüzden bireysel emeklilik sistemini kısa ya da orta vadeli bir tasarruf aracı olarak görmemek gerekir.**
- **Katkı Payı Ödemelerinden Yapılan Kesintiler: Bireysel emeklilik sistemine girmek için sözleşmenin imzalandığı tarihteki brüt asgari ücretin en az %5'i kadar katkı payı (aidat) ödemek gerekiyor. Bu aidatların tutarını emeklilik şirketleri kendileri belirliyorlar. Ancak sisteme giren kişiler giriş aidatının yanı sıra bazı ek maliyetleri de ödemekle yükümlü oluyorlar. Bunlar:**
- **Katkı payları üzerinden %8 oranını aşmamak kaydıyla yönetim gideri kesintisi,**
- **Fonun net varlık değeri üzerinden hesaplanan, azami günlük %0,0010 oranında fon işletim gideri kesintisi,**
- **Bir yıldan fazla ödemeye ara verme durumunda, bireysel emeklilik hesabına ilişkin olarak emeklilik gözetim merkezine ve saklayıcı kuruluşa şirket tarafından ödenen sabit giderleri aşmayacak şekilde belirlenmiş ara verme kesintisi.**

- **Vergi: Bireysel emeklilik sistemi sayesinde, ücretli çalışanlar ile gelir vergisi mükellefleri, beyan ettikleri kazancın %10'unu ve asgari ücretin yıllık tutarını aşmayacak şekilde ödedikleri katkı paylarını gelir vergisi matrahından indirebilmektedir. Ancak giriş aidatı olarak ödenen tutar vergi matrahından indirilemez. Bunun yanı sıra katılımcının sistemden 10 yıllık prim ödeme süresini doldurmadan ayrılmak istemesi durumunda birikimleri üzerinden %15 stopaj kesintisi, 10 yıllık süreyi doldurmuş ve primlerini ödemiş olmasına rağmen emekli olmadan sistemden çıkmak istemesi durumunda ise %10 stopaj kesintisi yapılır. Sistemden emeklilik hakkı kazandıktan sonra ayrılan katılımcıdan %3,75 stopaj kesintisi dışında vergi alınmamaktadır.**

Sonuçbaşlık koy

Sosyal güvenlik sisteminin yanı sıra hayat sigortanızdan ve bireysel emeklilik sisteminden emekli olmanız durumunda birçok insan tek emeklilik maaşı alırken, siz üç emeklilik maaşı alma şansına sahip olmuş olursunuz. Yaşlandığında torun sevme hayali olan birçok insan var çevremde, ancak genelde yaşlılar geçim dertleriyle uğraşmaktan pek torun sevecek zaman ve imkan bulamayabiliyorlardır. Eğer üç farklı emeklilik maaşınız varsa, çok yüksek bir yaşam standardınız olmasa da torunlarınızın keyfini çıkarmaya imkânınızın olacağını garanti edebilirim.

Vapurlarda seyyar satıcılar satış yaparlarken bir ürünü gösterirler ve fiyatını söylerler. Diyelim ki bu kalem olsun, efendim elimde görmüş olduğunuz kalem türk malı olup birinci sınıf yazı yazar, bitmek tükenmek bilmez, en güzel, en kârlı anlaşmaları imzalamanız için tasarlanmıştır, bakkalda markette 10 TL olan bu kalemi ben sadece 5 TL karşılığında size getiriyorum. Direk üreticisinden aldığım için bu kadar ucuza aldım, ancak bu kaliteli kalemi verip sizi göndermiyoruz aynı zamanda yanında yine türk malı olan bir pilot kalem variyorum. Yeter mi, hayır bir de çocuklarınız için boya seti altı renkli, çocuğunuza, yeğeninize hediye edin gönül alın efendim. Yetmedi, bir de silgi veriyorum, kesinlikle silerken kağıdı yırtmaz, yıpratmaz, kalemin izini bırakmaz, yetmedi üç parça ispirtolu kalem veriyorum. Sizi bunlarla göndermiyorum efendim üreticiyle anlaşma yapmaya gitmişken fabrikanın bir yıllık üretimini satın aldım, bu kurşun kalemleri veriyorum. 2B kurşun kalemlerle en güzel resimleri siz yapın,

kalemtraşsız olur mu efendim bir de kalemtraş var yanında. Bakın çocuklarınıza 0,5 milimetre uçlu kalem de bu setin içinde benden size hediye, alın size kalem uçlarını da veriyorum. Evet efendim denemek, bakmak serbest, toplam 187 parça! Hemen getiriyorum, bir saniye hanımefendi geldim, batan geminin malları bunlar, kalmasın, stoklarla sınırlı efendim, evet ağabeycim size de veriyorum, çocuğunu sevindir! Emeklilik için de aynı strateji yaklaşık olarak geçerli desem, bana inanır mısınız?

Bana üç tane emekli maaşı yetmez, ben daha fazlasını istiyorum. Aman ne güzel, siz bedelini ödemeye razı olduktan sonra benim için hiçbir sakıncası yok, devam edelim. Ssoyal güvenlik sisteminden emekli oldunuz, maaşınızı alıyor ve sağlık imkanlarından faydalanıyorsunuz. Hayat sigortanızdan ve bireysel emeklilik sisteminden de emekli oldunuz, toplam üç emeklilik maaşı alıyorsunuz ya da bunlardan ikisini emekli maaşı olarak alıyorsunuz da birinin parasını toplu olarak çekip yıllardır hayalini kurduğunuz ve emeklilik yıllarını geçirmek istediğiniz dağ evini satın aldınız. Daha fazlasını nasıl yapabilirim diye düşünüyorsunuz. Gayri menkul ile yolumuza devam edelim.

Gayri menkul, bireysel yatırımcılar açısından ülkemizin istatistikleri göz önüne alındığında son 50 yıldır en fazla kazandıran yatırım aracıdır. Emekliliğinize gayri menkulün nasıl bir katkısı olabileceği düşünüldüğünde akla ilk gelen kira gelirleri oluyor. Kira geliri elde edebileceğiniz en yaygın iki gayri menkul çeşidi de konut ve işyeridir. Konut ve işyeri yatırımlarının avantajları ile dezavantajlarını sizinle gayri menkul yatırımları yapmayla ilgili olan bölümde paylaştım. Size bu konuda iki yaklaşım sunacağım. Eğer kendinize ait bir eviniz yoksa konut sahibi olmayı düşünüp, kiracı olduğunuz yerden daha yüksek bir meblağa kiraya verebilir ve gelir elde edebilirsiniz. Ayrıca kiracı olduğunu konutta ev sahibinizle aranızda bir anlaşmazlık söz konusu olduğunda kendi evinize yerleşme imkanınız da olmuş olur. Kendinize ait bir eviniz varsa, kira getirisinin yüksek olması ve emekliliğinize maksimum katkıyı sağlaması için işyeri yatırımı yapmak daha makuldür. Kiraya verdiğiniz mülk işyeri ise hem daha yüksek kira getirisi elde edebilir hem de kirasını daha düzenli ve zamanında tahsil edebilirsiniz. Bu da sigortalarınızdan elde edeceğiniz emekli maaşınız kadar hatta daha fazlası bir getiriye sahip olmanızı sağlayabilir.

Emekliliğiniz için bundan da fazlasını yapabilmeniz mümkündür. Eğer emekli olduğunuz yaşı kendinize yakıştıramıyorsanız, emekli olduktan sonra ikinci bir kariyere başlayabilirsiniz. Bu kariyer uzmanlık sahibi olduğunuz alanda firmalara danışmanlık vermek olabileceği gibi, yeni bir sektörde işe de başlayabilirsiniz. Her iki durumda da kazanan siz olursunuz ama bu şıkkı seçmeniz durumunda getireceği zahmete ve stresli iş temposuna dayanmak durumundasınızdır. İkinci kariyer muhakkak çalışmanız gerektiği anlamına gelmez. İkinci bir kariyere emekli olduktan sonra ya da emekli olmanıza yakın bir zamanda bir firmaya ortak olarak da başlayabilirsiniz. Siz sermaye koyarsınız, ortaklarınız da emek. Böylece eğer güvenilir bir iş ortaklığı tesis edebilir ve büyüme potansiyeli taşıyan bir iş kurarsanız sermayenizin karşılığı olarak yapılan işlerden aylık bir kâr elinize geçebilir. Riskin derecesini biraz daha yükseltmek isteyenler varsa emekli olduktan sonra tamamen kendi işlerini kurabilirler. Bu durum yoğun çalışmanızı gerektirecektir ama kendinize ait olan bir iş kurar ve bu işi büyütmeyi başarırsanız sizden sonraki nesle, çocuklarınıza ve torunlarınıza da onların geçim kaynağı olabilecek bir miras bırakabilirsiniz. Bu durumda iyi bir emekliliğe sahip olmak ve nakit sıkıntısı çekmemek için gerekenleri aşağıdaki şekilde kısaca özetleyebiliriz:

- Emeklilik yıllarınızda daha az harcayın.
- Emekli olmadan önce daha fazla birikim yapın.
- Emekliliğinize yatırım yapın.
- Emekliliğinizde ek gelir elde etmeyi düşünün.

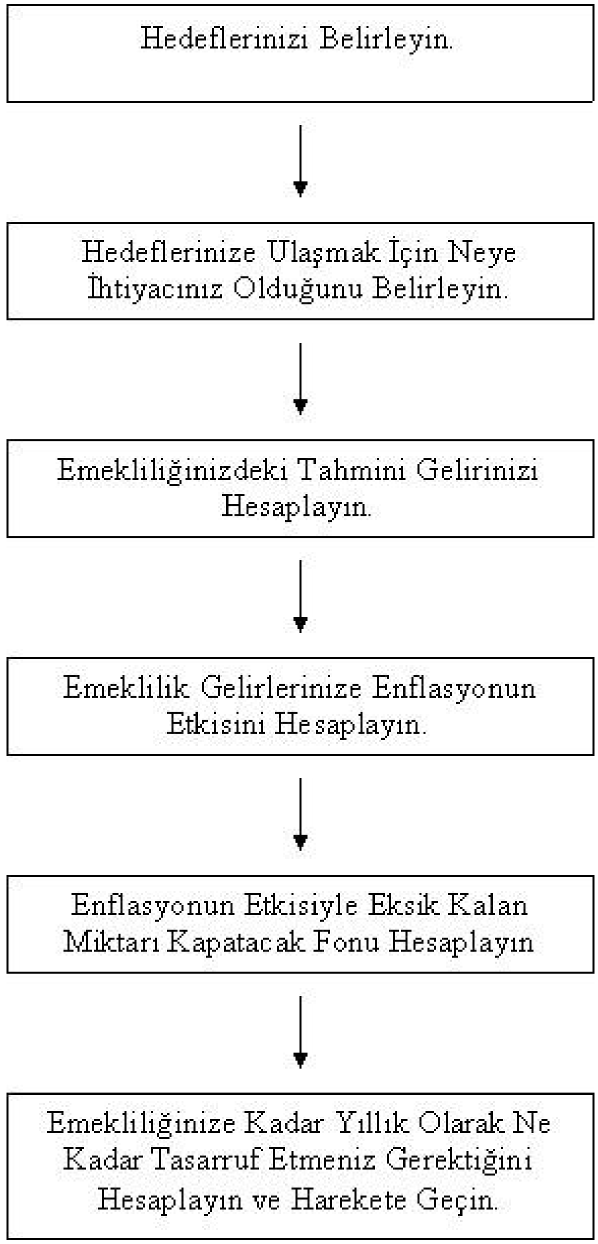
Emekli olmak konusunda oldukça fazla seçeneğe sahibiz. Bütün bu seçeneklere sahip olduğumuz bir ülkede yaşadığımız için kendimizi şanslı saymamız gerektiğini düşünüyorum. En doğru emeklilik seçeneği kişiden kişiye değişebilir. Nasıl emekli olabileceğinizi öğrendiniz, iyi şanslar, eğer hala şansa ihtiyacınız olduğunu düşünüyorsanız…

EMEKLİLİK PLANLAMASI NASIL YAPILIR

Hiç kimse para uğruna onun için evlenen biri kadar çalışamaz.

Kin Hubbard

Bir Çin atasözü: Kuyu kazmak için susamayı beklemeyin. Hayatınızın hangi evresinde olursanız olun, hangi işi yapıyor olursanız olun, tecrübelerinizle öğrendiğiniz ve sadece o işi yapan kişinin bilebileceği bazı hassas noktalar vardır. Emeklilik planlaması da, insan hayatının en kritik dönemleri olan emeklilik yıllarına nasıl hazırlık yapılması gerektiğini ve bu hazırlıkları yaparken dikkat edilmesi gereken noktaları belirler. Aşağıda emeklilik planlaması yapılırken adım adım izlenmesi gereken basamakları görüyorsunuz:



Hedeflerinizi Belirleyin

Hedef belirlemekten hala bıkmadıysanız bilmenizi isterim ki bu konuda kararlıyım. Hedefler hayatımızın her anında karşımıza çıkıyor. Onlar olmadan rotası olmayan bir gemiden farkımız olmuyor. Rüzgarda salınan bir yaprak misali bir bakıyorsunuz zaman geçivermiş. Oysa anılarınızın birçoğu dün gibi gözünüzün önündedir. Emeklilik planlaması yapabilmenin ön koşulu, emekliliğinizde nasıl bir yaşam tarzına sahip olacağınızdır. Bugün yaşadığınız evde yaşamaya devam mı edeceksiniz yoksa başka bir

yere mi taşınacaksınız? Yaşam tarzınızı aynı şekilde devam mı ettireceksiniz yoksa emekli maaşınız düşeceği için onu da düşürmeyi mi planlıyorsunuz? Yoksa emekli olduğunuzda dünya seyahatine mi çıkmayı planlıyorsunuz? İsteklerinizin ne olduğu çok önemli değildir ama o isteklere ulaşmak için nelere ihtiyacınız olduğu çok önemlidir. Kaç yaşında emekli olmayı planlıyorsunuz? 60 yaşında emekli olmayı planlayan biri ile 70 yaşında emekli olmayı planlayan birinin yapması gereken birikim aynı değildir. Tanıdığım bir 70 yaş grubu var, 10-15 kişilik bir grup. 65 yaşında emekli olmaya karar vermiş ve o ana kadarki işlerini 65 yaşında tasfiye etmiş olan bu insanlar şu anda emeklilik yılları için hazırladıkları yatırım gelirleri ile düzenli olarak dünyanın muhtelif ülkelerine seyahatlere çıkıyorlar. Birlikte amatör turlar düzenliyorlar ve toplu hareket ettikleri için de kendilerine has avantajlar sağlayabiliyorlar. Aynı zamanda o yaş grubundaki insanların daha fazla desteğe ihtiyacı olduğundan birbirleri arasında bu uyumu da sağlayabiliyorlar. Bu grubun üyelerinden biriyle bir kokteylde tanıştım ve emeklilik konusunda bu derece bilinçli insanların olması beni çok mutlu etti. Umarım ilerleyen yıllarda bu sayı artar.

Hedeflerinize Ulaşmak İçin Neye İhtiyacınız Olduğunu Belirleyin

Emekli olmak istediğiniz yaşı, emekli olduğunuzda gerçekleştirmek istediğiniz projelerinizi, sürmek istediğiniz yaşam tarzını ve diğer faktörleri düşündüğünüzde ortaya mali bir portre de çıkmış olur. Genellikle emekli olmuş olan insanlar aktif çalışanlara göre daha az harcarlar. Bunun sebebi emekli oldukları için işe gidip gelirken yapılan ulaşım masraflarının, aktif çalışırken yoğun olan sosyal aktivite giderlerinin, kredi ödemelerinin ve çocukların masraflarının azalmış olmasıdır. Harcamaların ne kadar düşebileceği konusunda net bir şey söyleyebilmek mümkün değil ama emekli olduğunuzda aynı yaşam tarzına sahip olduğunuzda bile aktif çalışma hayatınızdaki harcamalarınızın yaklaşık %70’i kadar bir harcama yaparsınız. Bu durumda yılda 12.000 TL kazanıyorsanız, emekli olduğunuzda yılda yaklaşık olarak 9.000 TL kazanarak da aynı yaşam standardına sahip olmayı sürdürebilirsiniz. Bu durumda aynı yaşam standardına sahip olmayı sürdüreceğiniz ama aynı zamanda yılda bir kez yurtdışı seyahatine çıkabileceğiniz bir emeklilik istiyorsanız 9.000 TL’ye yurtdışı seyahati gidiş dönüş masrafları olan 2.000 TL’yi de eklemelisiniz.

Ortaya çıkacak olan sonuç 11.000 TL ve bu miktar sizin ne kadar emeklilik maaşına sahip olmanız gerektiğini vermektedir..

Emekliliğinizdeki Tahmini Gelirinizi Hesaplayın

Emekli olduğunuzda tahminen ne kadar gelire sahip olacağınızı hesaplamak hem çok basit hem de çok önemlidir. Sosyal güvenlik sisteminden ne kadar emekli maaşına sahip olacağınız zaten bellidir. Bunun için sizinle aynı statüden emekli olmuş olan kişilerin maaşlarını sormanız ya da direk olarak bu bilgiyi bağlı bulunduğunuz sosyal güvenlik kuruluşundan öğrenebilmeniz mümkündür. Bunun yanında hayat sigortasınız veya bireysel emeklilik sigortanız varsa danışmanlarınızı arayıp size tahmini emekli maaşınız konusunda bilgi vermelerini sağlayabilirsiniz. Bunların dışında bir yatırım geliriniz, kira geliriniz varsa ya da emekli olduğunuzda olacaksa onları da hesaba dahil etmeniz daha gerçekçi sonuçlara ulaşmanızı sağlayabilir. Hedeflerinize ulaşmak için ne kadar bütçeye sahip olmanız gerektiğini analiz ettikten sonra emekliliğinizdeki tahmini gelirinizi hesaplamak sizi bir sonraki aşamaya taşır. O halde şu anda 12.000 TL aktif çalışırken yıllık kazanç elde ettiğinizi düşünelim. Emekliliğinizde de elinize geçecek toplam yıllık miktarın 10.000 TL olacağını düşünelim.

Emeklilik Gelirinize Enflasyonun Etkisini Hesaplayın

Hedeflerimize ulaşmak için emekliliğinizde 11.000 TL yıllık kazanca ihtiyacınız olduğunu, oysa şu an için emekliliğinizdeki tahmini gelirinizin 10.000 TL olacağını hesapladınız. Bu durumda yıllık enflasyonun %8 olduğu ve 20 yıl sonra emekli olacağınız varsayımıyla hareket edersek emekli olduğumuzda ne kadar ek finansman ihtiyacımız olacağını rahatlıkla hesaplayabiliriz. Buna göre şu an itibarıyla emeklilik ihtiyaçlarımızdaki 1.000 TL tutarındaki açığın, yıllık %8 enflasyon oranı ile bize 20 yıl sonraki maliyeti:

Gelecek Değer = Bugünkü Değer x 4,6610

Gelecek Değer = 1.000 x 4,6610

Gelecek Değer = 4.661 TL

Demek ki bugünkü 1.000 TL bütçe açığının size maliyeti 4.661 TL olacaktır.

Enflasyonun Etkisiyle Eksik Kalan Miktarı Kapatacak Fon Tutarını Hesaplayın

Bu aşamaya gelindiğinde, emeklilik giderlerinizi karşılayabilmek için yıllık 4.661 TL bütçe açığınız olduğunu öğrenmiş bulunuyorsunuz. Bu durumda emeklilik hedefleriniz ulaşabilmenin yolu bütçe açığınızı kapamaktan geçiyor. Bu bütçe açığını kapamak için ihtiyacınız olan fon miktarını birlikte tespit edelim. Yıllık %8 enflasyon sizin aleyhinize çalışmaya devam edecek. Ama siz de buna karşılık yatırım yaparak aradaki farkı kapamaya çalışacaksınız. Yatırımlarınızın %13 getiri elde ettiğini düşünürsek eğer, toplamda her yıl enflasyondan arındırılmış olarak (%13 - %8) %5'lik bir kazancınız olur. Bu kazanç miktarı da emeklilik fonlarınıza artı olarak yansır. Yıllık 4.661 TL tutarındaki açığınızı kapatabilmek için, enflasyondan arındırılmış %5 oranında getiri sağlayarak 20 yılda;

Bugünkü Değer = Ödeme Tutarı x 12,4622

Bugünkü Değer = 4.661 x 12,4622

Bugünkü Değer = 58.086 TL tutarında bir ekstra kazanç elde etmeniz gerekir. Diğer bir deyişler enflasyonun etkisi dolayısıyla emeklilik ihtiyaçlarınızı karşılama konusunda eksik kalan fonun toplam tutarı 58.086 TL'dir. Bu tutarı sizin emekli olacağınız yıla kadar karşılamanız gerekir ki istediğiniz yaşam standardında emekli olabilesiniz.

Emekliliğinize Kadar Yıllık Olarak Ne Kadar Tasarruf Etmeniz Gerektiğini Hesaplayın ve Harekete Geçin

Emekli olana kadar ne kadarlık bir fona ihtiyacınız olduğunu artık biliyorsunuz. Toplam 58.086 TL tutarındaki ihtiyacınız karşılamak için yıllık olarak tasarruf etmeniz gereken miktarı da hesapladığımızda emeklilik planlama sürecinin sonuna gelmiş oluruz. Portföyünüze yıllık olarak %13 kazandırdığınızı düşündük. Toplamda 20 yılın sonunda %13 yıllık getiri elde ederek 58.086 rakamına ulaşmaya çalışıyoruz. Bu da aslında basit bir paranın zaman değeri sorusu ve işte cevabı:

Gelecek Değer = Ödeme Tutarı x 81

58.086 = Ödeme Tutarı x 81

Ödeme Tutarı = 717 TL

Örneğimize göre emeklilik yılları için gerekli olan açığınızı kapatmak için 20 yıl boyunca yıllık %13 getiri elde ederek 717 TL tasarruf etmeniz yeterli olacaktır. Bu hesabı kendiniz için gerçek rakamlarınızla da yapabilirsiniz.

İşin en zor kısmı şimdi başlıyor çünkü emeklilik planlama sürecini uygulayacak olan sizsiniz. Finansal yaşamınızın kaderi sizin elinizde ve bunu kendiniz için bir eğlenceye ya da eziyete dönüştürebilirsiniz. Keyif almaya bakmanızı ve hayatı tadını çıkararak yaşamanızı öneririm. Diğer seçeneğin bedelleri tahmin ettiğinizden çok daha ağır olabiliyor.

MİRAS PLANLAMASI NASIL YAPILIR

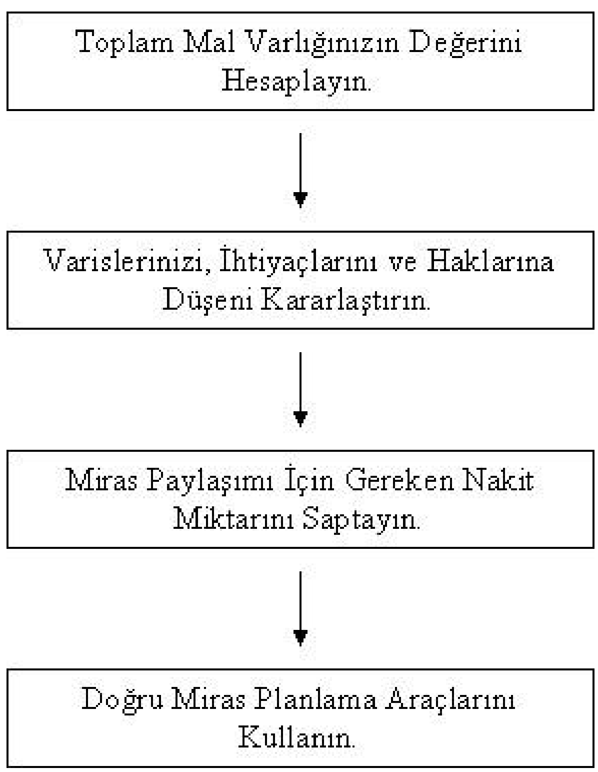
Kesin olan yalnız iki şey vardır: Ölüm ve vergiler!

Benjamin Franklin

İki kardeş babalarından kalan toprağı bir türlü paylaşamıyormuş. Köyün muhtarına gidip yardım istemişler. Muhtar,
- "Biriniz yazı-tura atsın. Diğerinin tuttuğu çıkarsa o toprağı istediği gibi bölsün." demiş. Kardeşlerden biri;
-"Bu çözüm değil" diye atlamış lafa, "Başladığımız yerdeyiz". Muhtar,
-"Hayır" demiş. "Yazı-tura oyununu kazanan toprağı bölecek, ama ilk seçim hakkı diğerinde olacak."

Miras planlaması, mal varlığınızın sizin yaşamınızı kaybetmenizden sonra kanuni varisleriniz arasında paylaştırılması ve idare şeklinin belirlenmesidir. Sahip olduğunuz mal varlığının miktarı ne olursa olsun, miras planlaması yapmanızın tek bir amacı vardır, o da sahip olduklarınızın paylaşımının sizin istediğiniz şekilde gerçekleşmesidir. Çocuklarınız 18 yaşından küçükse onlara kimin bakacağından, mirasınızın ne şekilde ve kimler arasında paylaştırılacağına kadar mirasla ilgili bütün soruların cevabını miras planlamasında bulabilirsiniz. Amaçlardan biri de mal varlığınızın mümkün olan en düşük miktarını hukuki danışmanlık hizmetlerine ve vergilere ödeyerek, kanuni varislerinize mümkün olan en büyük mirası bırakabilmektir. Miras denildiğinde akla ilk gelen birinin ölümü sonucu kendinden sonrakilere bıraktığı mülkü olmakla birlikte, bu eksiktir. Miras planlaması sadece yaşam kaybınız değil aynı zamanda fiziksel ya da ruhsal olarak iş göremez duruma gelmeniz durumunda karar verme mekanizmasının kim olacağını ve mal varlığınızın kim tarafından ne şekilde idare edileceğini de kapsar. Miras planlamasını çok farklı amaçlar için kullanabilirsiniz. İş sahibi iseniz ve şirketinizde ortaklarınız varsa, ortakların birinin vefatı durumunda ailesine şirketteki hissesinin bedeli kadar nakit para ödenmesini sağlayıp işi hayatta kalan ortak ya da ortakların devir alarak devam ettirmesini miras planlaması yaparak sağlayabilirsiniz. Böylece bir kişinin yaşam kaybından onlarca ailenin olumsuz etkilenmesi önlenmiş olur. Bunun yanı sıra ikinci eşinizle evliyseniz ve size ait olan mal varlığınızdan eski eşinizin ya da her iki eşinizin de faydalanmasını

istemiyorsanız bunu da hayata geçirebilirsiniz. Birçok aile çocuğunun iyi eğitim görmesini ister. Etkili bir miras planlaması yaparak çocuklarınızın öğrenim hayatları devam ederken yaşamınızı kaybetseniz bile onların sizin mal varlığınızda hak iddia edebilmelerinin ancak üniversiteden mezun olduklarında mümkün olmasını sağlayabilirsiniz. Miras planlaması yaparken amaçlarınızın ya da sorunlarınızın bu kadar karışık olmasına da gerek yok. Tek istediğiniz sahip olduklarınızın aileniz üyeleri arasında adil bir şekilde paylaşımı da olabilir. Ancak yakın çevrenizi de şöyle bir düşünecek olursanız miras konularında tartışmamış aile neredeyse yok gibidir. Zaman zaman seminerlerimde miras problemi olmayan var mı diye soruyorum. Geçenlerde bir bayan parmak kaldırdı, benim miras problemim yok, hiç de olmayacak dedi. Ortada paylaşılacak bir mirasınız yoksa olmaması normaldir, dedim. Bana onların örf ve adetlerine göre kızlara mirastan pay verilmediğini dolayısıyla kendisinin böyle bir probleminin hiç olmadığını ve olmayacağını söyledi! Yurdumdan insan manzaraları. Karşılaşabileceğiniz senaryo ne olursa olsun, miras planlama süreci aynıdır, değişmez. Aşağıdaki şekilde bu süreci görüyorsunuz:



Toplam Mal Varlığınızın Değerini Hesaplayın

"Kaç paralık adamsın?" sorusunun cevabını finansal anlamda verebilmemiz kişisel bilançomuzu hazırlayıp, net değerimizi belirlemekle mümkün olabiliyor. Toplam mal varlığımızın değerini hesaplarken de bu yöntemi kullanabiliyoruz. Buna göre;

Toplam Mal Varlığınız = Toplam Varlıklarınız – Toplam Borçlarınız

Toplam varlıklarınızın miktarını bilmeden onların paylaşımından ve miras konusu olmasından söz edemezsiniz. Bu hesap yapılırken hala hayatta olacağımızdan bazı konularda daha dikkatli davranmak gerekebiliyor. Bunlardan bir tanesi hayat sigortalarıdır. Eğer hayat sigortanız varsa mirasınızı hesaplamak için hesap yaparken hayat sigortasındaki ölüm teminatınızı bu hesaba katmanız gerekir. Hayat sigortanızdaki hesaplanan birikim fonu, yani o güne kadar yaptığınız prim ödemeleri sonucunda oluşan birikim tutarı 25.000 TL ise ve ölüm teminatınız da 75.000 TL ise, mal varlığı hesabınıza bugün hayat sigortamdan iştira edersem elime sadece birikimim olan 25.000 TL geçecek diye hesabı yaparsanız vergi problemlerinden dolayı kanuni varislerinizi sıkıntıya sokabilirsiniz. Oysa siz ölüm riskine karşı bu hesabı yapıyorsunuz ve zaten yaşamınızı kaybederseniz, hayat sigortası poliçesinden teminat tutarı olan 75.000 TL ve birikiminiz olan 25.000 TL olmak üzere toplam da 100.000 TL gibi bir para kanuni varislerinize kalacaktır. Bunun da %10'u istisna tutulur ve kalan miktar olan 90.000 TL üzerinden de %10 vergi kesintisi (9.000 TL) yapılır. Dolayısıyla elinize net olarak hayat sigortası poliçenizden 91.000 TL geçmiş olur. 25.000 TL ile kıyaslarsanız 91.000 TL kanuni varislerinize miras olarak kalması sizin için hayatta olmayacağınızdan çok önemli olmayabilir, ama onlar için önemli olduğundan emin olabilirsiniz! Ayrıca miras hukukuna göre mal varlığınız arttıkça vergi diliminiz de yükseliyor. Bu durumda siz tahmini paylaşımınızı buna göre yapmadığınızda daha doğrusu miras planlamanızı olması gerektiği şekilde yapmadığınızda, ne kadar zengin olursanız olun küçücük bir meblağ bile ailenizin mensupları arasında soğukluk oluşmasına neden olabilir. Yeri gelmişken onu da aktarayım, miras hukukuna göre 2009 yılı güncel vergi oranları aşağıdaki tabloda yer almaktadır:

Veraset İntikal Vergisi Oranları

	Veraset İntikali (%)	İvazsız İntikal (%)
İlk 160.000 TL için	**1**	**10**
Sonraki 350.000 TL için	**3**	**15**
Sonraki 760.000 TL için	**5**	**20**
Sonraki 1.500.000 TL için	**7**	**25**
Matrahın 2.770.000 TL'yi aşanı için	**10**	**30**

Miras hukukuna göre çocuklar ve eşten her birine isabet eden mirasın 107.604 TL, çocuk bulunmaması halinde eşe isabet eden miras hissesinin 215.336 TL veraset intikal vergisinden istisna tutardır, bu tutarlara kadar veraset intikal vergisi söz konusu kişiler için ödenmez. İvazsız intikallerde ise (hediye, çekiliş, hibe, piyango vb.) 2.481 TL veraset intikal vergisinden muaftır. Toplam mal varlığınızın değerini bilmek ve kanuni varislerinizin ne kadarlık bir vergi ödemekle yükümlü olacağını bilmek işinizi önemli ölçüde kolaylaştıracağı gibi mirasınızı da korur. Miras davası olan kişilerin gayri menkullerinin daha ucuza satıldığını duymuş ya da hayatınızda buna şahit olmuş olabilirsiniz. İşte bu tür satışların bir kısmının sebebi miras planlaması yapmamaktır. Diyelim varislerinize 510.000 TL tutarında bir gayrimenkul miras bıraktınız. Bunun toplam veraset intikal vergisi 12.100 TL. Bu durumda varislerinize nakit bırakmadıysanız ve onların da bu vergiyi ödeyebilecek ekonomik durumu yoksa sonuç ne olur? Çok basit, sizin yıllarca çalışarak edinmiş olduğunuz ve miras bıraktığınız gayrimenkul satışa çıkarılır ve muhtemelen de değerinin altında satılır. Kalan para hazır paradır, ona da atalarımız dağların dayanamadığını söylerler. Bunun yerine mirasınızla birlikte bilinçli davranıp vergi borçlarını ödeyebilecek kadar nakit bırakabilir ya da hayat sigortası yaptırıp teminat miktarını da veraset intikal vergilerini

karşılayacak tutarda tutabilir, böylece pire için yorgan takılmasını önlemiş ve yaşamınızdan sonra da ailenizin finansal bir çöküntü içine girme ve zarar etme ihtimalini azaltmış olabilirsiniz.

Miras konusu üzerinde konuşmanın çok hoş karşılanmadığı bir konudur. Bu konudan yanlışlıkla bile olsa bahsetmeniz durumunda aileniz tarafından onları sevmediğiniz düşünülebilir. Özellikle de ebeveynleriniz 60 yaşın üzerindeyse. Bazen de insanlar paylaşılacak fazla mirasları olmadığı gerekçesiyle bu konunun üzerinde durmayabiliyorlar. Miras planlaması yapılırken kritik öneme sahip olan mirasın büyüklüğü ya da küçüklüğü değil onun ne şekilde paylaşılacağıdır. Miras planlamasının asıl amacı da kanuni varislerinizi zengin etmek değil, onların sizden sonra da yaşamlarınız huzur içinde, barış ve sevgi içinde geçirmelerini sağlamaktır. Bu anlamda ailenize bırakabileceğiniz en büyük miras, sevgidir. Bir başka boyutu da, eğer arabanız varsa ve eviniz varsa bu miras nakde çevrildiğinde hiç de azımsanmayacak bir miktardır ve sizin gözünüzde çok değerli olmayan bu nakit değer, yaşamınızı kaybetmeniz durumunda çocuklarınızın gözünde aşırı değerli olabilir.

Varislerinizi, İhtiyaçlarını ve Haklarına Düşen Payı Kararlaştırın

Mirasa konu olan toplam mal varlığınızı belirledikten sonraki aşamada varislerinizi, ihtiyaçlarını ve haklarına düşen payı kararlaştırmak vardır. Sahip olduğunuz toplam serveti de bunu yapabilmek için belirliyorsunuz. Özellikle çocuklu ailelerde 40’lı yaşlardan sonra ebeveynler kendilerinden çok artık birer yetişkin haline gelmeye başlayan çocukları için çalışırlar. Servetinizin beklenmedik bir yaşam kaybıyla karşılaşmanız durumunda – bütün ölümler beklenmedik anda gelir- kimler arasında ve ne şekilde paylaşılacağı çok önemlidir. Birçok insan için miras paylaşımı çok basit gibi görünebilir. Mesela basit bir miras paylaşım örneğini inceleyelim. Bir adamın iki çocuğu var. Biri erkek diğeri kız. Çocuklarının her ikisi de evlidir ve adamın eşi vefat etmiştir. Sahip olduğu mal varlığı da yaşadığı ev ve kullandığı otomobilinden ibarettir. Adam da bir gün ölür. Bu durumda mirasa konu olan mallar ev ve otomobildir. Aslında adam açısından çok basit gibi görünen bir durum, iki parçadan oluşan bir malvarlığı, ama iş bunu paylaşmaya gelince hatlar karışabiliyor. Otomobilin değeri 15.000 TL

iken evin değeri 100.000 TL. Bu durumda miras paylaşımı yapmak istendiğinde hem kız hem de oğlan doğal olarak eve talip olacaklardır. Olayın sadece iki kahramanı yoktur. Onların evli olduğundan bahsettim, dolayısıyla evin damadı ve gelini de miras davasına müdahil olacaktır. Çocuklar varsa, onlar müdahale edemeseler de olup biten onların yanında da konuşulacağından figüran olarak da olsalar sahnede vardırlar. Senaryoda rahmetlinin torunları ne kadar sevdiğinden rahmetliye en çok kimin hizmet ettiğine kadar birçok diyalog vardır. Kusursuz bir oyunculuk vardır, yalnız bu oyuncuların talip olduğu Oscar ödülü değildir, çünkü o ödül salt ödül olarak ya da sembol olarak bir gayri menkul kadar değerli değildir. Sonuçta ev paylaşılamayabilir. Sağlığınızda birbiriyle çok iyi geçinen evlatlarınızın bir anda vücut kimyası değişebilir. Bu değişikliğin en büyük müsebbibi kimdir biliyor musunuz? Zamanında gerekli miras planlamasını yapmamış olan aile reisi. Çünkü her iki tarafa da sözü geçen kişi odur ve zamanında gerekli adımları belki bilmediği belki ihmal ettiği için atmadığından sorunlarla karşılaşılabilir.

Kime, ne kadar miras bırakılacağı hususunda karşımıza başka bir problem daha çıkar. Paylaşım kararını vermek. Paylaşım kararını verirken kime ne kadar servet bırakacağınızı belirlemek için varislerinizle olan ilişkilerinizi gözden geçirmeniz gerekir. Sadece sizin varislerinizle olan ilişkiniz değil aynı zamanda varislerinizin sizin servetinizle olan ilişkisi de burada önemlidir! Servetinizin doğru bölümünü, doğru kişilere, adil bir şekilde dağılmasını sağlamak da siz hayatta olmasanız da sizin finansal hayatınızın devamı niteliğindedir. 20 yaşında üniversite öğrencisi olan bir çocuğunuz varsa ona eğitim masraflarını karşılaması için toplu miktarda nakit para bırakmanız durumunda, yapacağı son şey o parayla eğitim masraflarını karşılamaktır. Hızlı arabaların ve güzel kızların daha fazla ilgisini çekmeyeceğini kim garanti edebilir?! Buna karşılık hayatını idame ettirmek durumunda olan eşinize de hiçbir nakit değer bırakmayıp gayri menkul bırakırsanız ve onun da geliri yoksa o gayrimenkul de satışa çıkabilir. Farklı bir senaryoda da 18 yaşından küçük ve bakıma muhtaç çocuklarınız varsa, eşiniz de vefat etmişse onların bakımını kimin yapacağı, onlarla kimin ilgileneceği de önemlidir. Bütün bunların kararını en iyi siz verebilirsiniz. Bir ebeveyn olarak çocuklarınıza karşı olan sorumluluklarınız gördüğünüz gibi siz yaşamınızı kaybettikten sonra bile devam edebilir. Bunların dışında mal varlığınızı bir hayır kurumuna bağışlamak da isteyebilirsiniz. Bu ve benzeri senaryolar düşünülmediğinde

bir ömür boyunca çalışarak edindiğiniz bütün servetiniz bir anda yok olup gidebilir, bu açıdan bakıldığında dünya gerçekten de fanidir.

Miras Paylaşımı İçin Gereken Nakit Miktarını Saptayın

Paran mı var derdin var. Miras bırakabileceğiniz servetinizin olması şüphesiz varisleriniz ve sizin için çok iyidir. Ancak miras paylaşımının yapılması için gereken bazı ek masraflar vardır. Bunlara örnek olarak hayattayken sahip olduğunuz borçları, resmi kurumlara ödenecek olan ücretleri, veraset intikal vergisini sayabiliriz. Siz hayattayken dostlarınız ve akrabalarınızla para alışverişinde bulunabilirsiniz ve bundan doğan bazı alacak ya borçlarınız olabilir. Bunların kayıt altında olması varislerinizin işini iki yönden kolaylaştırır. Birincisi, kime ne borcunuz olduğunu bilerek paylaşımı yaparlar. İkincisi, borcunuz olmadığı halde rahmetlinin bana borcu vardı diyen insanlar çıkabilir, bunlara karşı tedbirinizi önceden almış olursunuz. Alacak verecek hesabının kayıt altına alınabilmesi için en etkili yöntem bir vasiyetnameye sahip olmaktır, bundan ayrıca bahsedeceğim. Bunların haricinde cenaze masrafları ve buna bağlı olarak yapılacak olan harcamalar olacaktır. Ayrıca malların paylaşımı için gereken veraset intikal vergisi dolayısıyla bir nakit çıkışı da yaşanacaktır. Bütün bu giderlerin nasıl karşılanacağı önceden düşünülmediğinde ve planlaması yapılmadığında varisleriniz sorun yaşayabilir. Bunun nüne geçmenin en iyi yolu elinizde nait paranızın olmasıdır. Yaşamınızı kaybetmeniz durumunda varislerinizin karşısına çıkacak olan masrafların analizini yapıp onları nakit olarak ayrı bir banka hesabında tutmanız durumunda işiniz kolaylaşacaktır. Kaldı ki miras planlaması yapmış olsanız bile, yaşamınızı kaybettiğinizde oluşacak masraflar dolayısıyla servetinizin bir kısmı satılırsa, yine paylaşım sorunları ortaya çıkabilir ya da miras vergiler dolayısıyla yıllarca paylaşılmadan kalabilir ve bu da aile içinde ilişkilerin gerginleşmesine ve bozulmasına sebep olabilir. Kaldı ki vergiler de ödenmedikleri süre içinde aynı kalmazlar. Üzerine ceza bedeli ve faizler de eklendiğinden sorununuzu çözmek yerine onu sadece büyütmüş olursunuz. Bunun tersi olduğunda ise, mirasınız sorunsuz bir şekilde paylaştırılıp ailenizdeki herkes payına düşeni alır, hem olası ihtiyaçları karşılanmış olur, hem aile bağlarınız böyle olduğunda zayıflamayı bırakın güçlenmiş olur, hem de size dua ederler.

Doğru Miras Planlama Araçlarını Kullanın

Miras planlaması için gereken mal varlığı hesabını yaptınız. Kime ne şekilde bir paylaşım yapacağınızın kararını verdiniz. Vergi ve masrafların nasıl karşılanacağını da belirlediniz. Geriye mirasınızı muhtelif yöntemler kullanarak sorunsuz bir şekilde paylaştırmak kalıyor. Bunu yapmanın birçok yöntemi var. Vasiyetname yazabilirsiniz, avukatınızdan faydalanabilirsiniz, bankalardan ve hayat sigortası poliçelerinizden faydalanabilirsiniz. Bu araçların her biri farklı amaçlara hizmet etmesi için kullanılabilir. Yalnız bunu sizin yapmanızı tavsiye etmiyorum. Bu konuda avukatınızdan destek almanızı ya da www.parasalzeka.com adresinden bizim avukatlarımızdan biriyle çalışmanızı öneririm. Bu, hem sizin amaçlarınıza hizmet edecek şekilde bir paylaşım yapabilmenizi mümkün kılar, hem de hangi aracı ne şekilde kullanacağınız hakkında sizi fikir sahibi yapar. Gerek avukatınız, gerek bankacınız, gerek sigortacınız konu hakkında kısmi bilgilere sahip olabilirler. Böyle bir durumla karşılaşmanız halinde de ihtisas alanı miras hukuku olan bir avukatla çalışmanız daha uygun olabilir.

Danışmanlık alabilmek ve danışmanlığa para vermek size ciddi para ve zaman tasarrufu sağlar. Sadece miras vergilerinin net tutarından bile haberdar olmanız ve bu konuda önceden hazırlık yapmanız mirasınızın parçalanmasını önleyebilir. Bir gayri menkulü mecbur kaldığı için varislerinizin satması durumunda %20 zarar edebilirsiniz. Bu da 100.000 TL değerinde bir gayri menkul için 20.000 TL demektir ki bu parayla yeni bir araba satın alabilirsiniz. Danışmanlık almanız durumunda ise maliyetiniz çok daha düşecektir. Avukatların baro tarafından belirlenmiş fiyatları olmasına rağmen ücretleri değişebiliyor. İsteyerek iki saatlik bir danışmanlık alıp 200 TL hizmet bedeli vermeniz, zorla 20.000 TL ödemenizden daha iyidir. Kaldı ki bazı avukatlar danışmanlığa bile ücret almayıp sadece size hizmet verdiklerinde fatura kesebiliyorlar. Bu konuda da ne kadar cömert olursanız karşılığını o kadar fazla geri alacağınızdan emin olabilirsiniz. Hukuki danışmanlık ve avukatlık müessesesi kutsal bir görev ifa ediyor. Görevlerini yerine getirmelerini siz sağlarsanız faydalanırsınız. Ancak onlar görevlerini sizin üzerinde zorla yapmak zorunda kaldıklarında genelde bundan zarar gören taraf siz olursunuz.

Sonuç olarak miras planlama sürecini özetleyecek olursak, öncelikle sahip olduğunuz mal varlığının toplam değerini belirliyorsunuz. Bundan sonraki aşamada varislerinizi, onların ihtiyaçlarını ve hangi varisinize ihtiyacına göre hangi mal varlığınızı bırakacağınıza karar veriyorsunuz.

Bundan sonra mirasın sorunsuz biçimde paylaşılabilmesi için yapacağınız vergi ödemesi, resmi kurum ücretleri ve cenaze masraflarını hesaplayıp gereken miktarda parayı nakit olarak bir banka hesabında tutabilir ya da bu masraflarınızı karşılayacak tutarda bir teminatı olan hayat sigortası poliçesine sahip olabilirsiniz. Son aşamada da hangi miras planlama araçlarını kullanacağınıza karar verip, bu konuda yetkin bir kurum ya da kuruluştan danışmanlık alabilirsiniz.

SEVDİKLERİNİZİN GELECEĞİNİ VASİYETNAME YAZARAK GÜVENCE ALTINA ALIN

Bazıları parayı konuştururlar, bazıları ise ona şarkı söyletirler.

Robert Merrill

Güzel sanatlara hayran bir adam varmış. O kadar çok seviyormuş ki, hayatını ona adamış. Güzel sanat eserleri alabilmek için çok çalışıyor ve güzel bir sanat eseri bulduğunda tüm parasını veriyormuş. Picasso, Rembrandt gibi birçok ünlü sanatçının eserine talip oluyor ve onları satın alabilmek için de çok çalışıyormuş. Eşini kaybeden bu adamın bir de oğlu varmış ve oğluna da sanat sevgisini aşılamış. Sanata duydukları ilgi onları birbirine daha sıkı bağlıyormuş. Bir süre sonra savaş çıkmış ve adamın oğlu ülkeleri adına savaşa katılmak zorunda kalmış. Aradan biraz zaman geçtikten sonra bir mektup almış. Mektupta oğlunun bir harekat esnasında kaybolduğu yazıyormuş. Zaten oğlunun yokluğuna çok üzülen babanın acısı bu mektupla bir kat daha artmış. Birkaç hafta sonra kalbini parçalayan ikinci mektubu almış baba. Mektupta oğlunun bir harekat sırasında öldüğü yazıyormuş. Oğul, muharebe sırasında yaralanan askerleri kurtarıyormuş. En son yaralıyı güvenli bölgeye taşırken arkadan gelen bir kurşun, onun hayatını kaybetmesine neden olmuş. Mektubu alalı birkaç ay olmuş ve bir yılbaşı sabahıymış. Babanın canı yataktan kalkmak istemiyormuş çünkü oğlu olmadan bir noel geçirmek istemiyormuş. Birden kapı çalınmış ve kim olduğuna bakmak üzere kapıya yönelmiş. Kapıyı açınca elinde paket olan genç bir adam görmüş.

Genç adam: "Bayım, siz beni tanımıyorsunuz ama ben oğlunuzun kurtarırken öldüğü yaralı askerim" demiş. "Ben çok zengin biri değilim ama oğlunuz sizin sanat sevginizden bana bahsetmişti, ben de çok iyi bir ressam olmadığım halde onun bir portresini yapıp size hediye etmek istedim" demiş.

Baba paketi almış ve eve girip açmış. Sonra koleksiyon odasına gidip şöminenin üzerinde duran Rembrandt eserini çıkarıp, onun yerine kendi oğlunun portresini asmış. Sonra gözlerinden süzülen yaşlarla genç adama

dönmüş ve "Bu benim en değerli eşyam ve evimdeki tüm değerli eserlerin hepsinden daha değerli" demiş. Baba ve genç adam birlikte noel yemeği yemişler ve genç adam daha sonra gitmiş. Birkaç yıl sonra baba hastalanmış ve bir süre sonra da ölmüş. Ölümü ilan edildikten sonra bütün sanat meraklıları onun sahip olduğu sanat eserleri için yapılacak olan müzayedeyi bekliyormuş. Nihayet müzayedenin noel günü yapılacağı duyurulmuş. Müze yetkilileri ve dünyanın en ünlü koleksiyoncuları evde toplanmışlar. Hepsi heyecanla satılacak sanat eserlerini alabilmeyi bekliyormuş. Ev dolmuş. Müzayede yöneticisi ayağa kalkmış ve "Hepinize geldiğiniz için teşekkür ederim. Müzayedenin ilk parçası arkamda gördüğünüz portredir" demiş.

Arka sıralardan biri, "Ama o, yaşlı adamın oğlunun portresi" diye bağırmış, "neden onu geçip diğer sanat eserlerine gelmiyoruz?". Mezatçı: "Önce bunu satmamız gerek, sonra diğerlerine geçebileceğiz" demiş. "Evet, artırmayı 100 dolar ile başlatıyorum, yok mu artıran?" Hiç kimseden ses çıkmayınca, "O zaman 50 dolar" demiş. Hala kimseden ses çıkmamış, "o zaman 40 dolar". Ses çıkmayınca, "Hiç kimse bu portreye talip değil mi?" diye sormuş. Yaşlıca bir adam ayağa kalkmış ve "10 dolara olur mu?" demiş. "Tüm param bu. Ben onların karşı komşusuyum ve bu çocuğu tanıyorum. Onun büyümesine tanık oldum ve o çocuğu çok sevdim. Onun portresini almak isterim." "Yani 10 dolara almak istiyor musunuz?" diye sormuş müzayedeci.

"10 dolar! Satıyorum! Satıyorum! Satttt-tttıımmmmm!" Salonda bir sevinç mırıltısı yükselmiş ve herkes birbirine "Nihayet gerçek sanat eserlerine kavuşacağız." demeye başlamış. Müzayedeci o zaman, "Hepinize geldiğiniz için teşekkür ederim. Sizleri bugün burada görmek çok güzeldi. Ama müzayede burada bitti." demiş. Kalabalıktan kızgın sesler yükselmeye başlamış. "Ne demek müzayede bitti? Diğer eserler için artırma başlamadı bile…" Müzayedeci o zaman: "Üzgünüm ama müzayede sona erdi. Çünkü yaşlı adam vasiyetinde şöyle demişti. Oğlumun portresini alan tüm eserlerin sahibi olur." Bu güzel hikayeyi çeviren Doğugül Kan’a teşekkürler. Bu hikaye, bir vasiyetnamenin miras planlaması yaparken ne kadar güçlü bir araç olabildiğini anlatan en sevdiğim örneklerden biridir.

Vasiyetname, miras paylaşımının sorunsuz biçimde yapılmasını sağlayan araçlardan biridir. Sevdiklerinize güvenli bir gelecek bırakmanın yollarından biri de bu yüzden vasiyetname yazmaktır. Vasiyetname

yazmanın ve bir vasiyetnameye sahip olmanın size getireceği bazı avantajlar vardır:

- Eğer vasiyetnameniz yoksa, mahkeme kanuni varislerinizi değerlendirmeye alır. Oysa siz servetinizin bir kısmını kanuni varislerinizin dışında birilerine de bırakmak isteyebilirsiniz. Yasal olarak eğer vasiyetnameniz yoksa, mahkemenin gözünde sadece kanuni varislerini eşiniz, çocuklarınız, hayattalar ise anne ve babanız değerlendirmeye alınır.
- Çocuklarınızın özel ihtiyaçları varsa (eğitim, bakım, vb.) ve bu ihtiyaçların sizin istediğiniz şekilde karşılanmasını istiyorsanız, bunu bir vasiyetname aracılığıyla yapabilirsiniz. Çocuğunuzun sizin yaşamınızı kaybetmeniz durumunda eğitim, evlilik, iş ihtiyaçlarını karşılamak üzere nakit paraya ihtiyacı olabilir. Bu durumda onlara toplu bir para bırakmanız durumunda yaşları gençse, sizin istediğiniz şekilde değerlendiremeyebilirler. Oysa uygun koşullarda bir hayat sigortası yaptırdığınızda çocuklarınıza bırakacağınız toplam teminat tutarınızın onlara toplu olarak değil de aylık ya da yıllık maaş halinde ödenmesini sağlayabilir, böylece onların finansal geleceğini birkaç yıllığına değil, uzun vadeli olarak 10 yıllığına güvence altına alabilirsiniz. Zaten aradan geçecek olan bu süre içinde çocuğunuz da yetişkin hale gelecek ve kendi yaşamını kurabilecektir.
- Mal varlığınız, vasiyetnameniz sayesinde sizin istediğiniz şekilde paylaştırılabilir. Böylece kanuni varislerinizin ihtiyaçlarını en doğru ve en adil şekilde karşılama imkanına sahip olmuş olabilirsiniz. Bu da olası miras kavgalarının önüne geçebilir. Çünkü vasiyetnameniz yürürlüğe girdiğinde vasiyetname sahibi hayatta olmayacağından ortada tartışacak ya da itiraz edecek bir muhatap yoktur. Vasiyetnameye çok sinirlenen biri olursa vasiyetname sahibinin yanına gidebilir, ama kimsenin o kadar sinirleneceğini sanmıyorum!
- Eğer mal varlığınızın bir kısmı ile finansal destek vermek istediğiniz biri varsa, ya da mal varlığınızın bir kısmını kanuni varisiniz olmayan, ailenizin dışında birine bırakmak isterseniz, bunu da vasiyetname yoluyla yapabilirsiniz. Bu durumda kanuni varislerinizin itiraz hakkı vardır ve olay mahkemeye intikal eder ama vasiyetnamenizi mahkeme

tanırsa, bir avukatın danışmanlığını ve noterin onayını almışsanız mahkemeyi kazanan vasiyetnameniz olacaktır.

- Bir vasiyetnameniz varsa, mal varlığınızı kötü bile paylaştırmış olsanız, ya da paylaşımda bir hata bile yapmış olsanız, istediğinizi almış olursunuz. Çünkü neticede vasiyetnamenin amacı serveti varisler arasında paylaştırmaktır ve bu da yapılmış olur. Kötü de olsa paylaştırılması, hiç paylaşılamamasından daha iyidir. Çünkü zaman için de kırgınlıklar affedilebilir ya da unutulabilirken, ortada sürekli bir sorun varsa kırgınlıklar da olmaya devam edecektir.

Vasiyetnamenizin olmaması durumunda mal paylaşımı yasalar çerçevesinde yapılır. Eğer yasaların paylaştırdığı biçim ile, sizin paylaştırılmasını istediğiniz model birbiri ile çelişiyorsa kaybeden taraf siz olursunuz. Hayatta olmayan birinin kaybedecek neyi olabilir ki? Eğer çocukları varsa kaybedecek bir nesli olabilir mesela…

Vasiyetname Nasıl Yazılır?

Vasiyetname aslında yazılmaz, sadece değiştirilir, çünkü herkesin bir vasiyetnamesi vardır. Şaşırdınız değil mi? Vasiyetname yazmamanız durumunda yasal prosedüre göre mal varlığınız paylaştırılır. Her ülke kendi miras hukukunu düzenlemiştir ve bu da bizim vasiyetnamemizi oluşturur. Dolayısıyla bir vasiyetname yazdığınızda aslında var olan yasal düzenlemelerin sizin için hazırlamış olduğu vasiyetname şartlarını kendi ailenizin durumuna uyarlamış oluyorsunuz. Bu durumda kimler vasiyetname yazmalıdır sorusunun cevabı, herkestir. Bu yüzden vasiyetname yazmanın özel bir prosedürü yoktur. Kendiniz elle boş bir kağıda yazabileceğiniz gibi, sözlü olarak da ifade edebilirsiniz. Ama mahkeme karşısında geçerliliği olması ve potansiyel bir sorunla karşılaşmanız açısından bir avukatla birlikte yazılıp, noterden onaylı olmasında ve mümkünse şahitlerin de bulunmasında fayda vardır.

Ölmek üzere olan yaşlı bir baba, yatağının başına üç oğlunu çağırarak, onlara vasiyette bulunur: "Oğullarım, ben ölünce, birbirinize düşmemeniz için, size sahibi olduğum 17 deveyi paylaştırmak istiyorum. Miras olarak develerin yarısını büyük oğluma, üçte birini ortancaya, dokuzda birini ise küçük oğluma bırakıyorum."

Babalarının ölümünden sonra, mirası babalarının vasiyeti uyarınca paylaşmak üzere kardeşler bir araya gelirler. Fakat bir türlü işin içinden çıkamazlar. Mirası babalarının istediği gibi pay edemezler. Çünkü 17 sayısı ne 2’ ye, ne 3’ e, ne de 9’ a bölünebilir. "Bu işin üstesinden ancak köyün tecrübe ehli, yaşlı bilgesi gelir!" diye düşünüp, ona giderek, danışırlar. Bilge kişi "Benim bir devem var, onu da alıp, yeniden hesap yapın!" der. Bu cömertliğe çok şaşıran oğullar, 18 deveyi pay etmeye girişirler. Önce 2’ ye bölerler, büyük oğul 9 develik payını alır. Sonra 3’e bölerler, çıkan 6 deveyi de ortanca oğul alır. Daha sonra 9’ a böldüklerinde 2 deveyi de küçük oğul alır. Ama, bütün develeri paylaştıktan sonra ortada fazladan bir deve kalır yine. Oğullar bu duruma da bir çözüm getirmesi için yaşlı bilgeye başvururlar. Bilge kişi güler ve: "İyi öyleyse!" der. "Sorununuz çözümlendiğine göre, ben de devemi geri alayım." Avukatlar da söz konusu miras olduğunda tıpkı bilgi gibi katalizör gibi devreye girer, çözümü sağladıktan sonra devreden çıkar.

Vasiyetnamenizin özel bir durum yoksa gizli olmamasında fayda vardır. Aile fertleri de bir vasiyetnameniz olduğunu bilirlerse, avukatınız tarafından muhafaza edildiğini söylerseniz ya da yangın korumalı bir kasanız varsa evinizde kendiniz muhafaza edip bir nüshasını avukatınızda tutarsanız işiniz kolaylaşabilir.

Miras paylaşımı konusunda bunların haricinde aileniz tarafından bilinmesi gerekenleri aşağıdaki gibi bir liste halinde sıralayabiliriz:

- Vasiyetnameniz ve nerede olduğu
- Avukatınızın adı, adresi ve iletişim bilgileri
- Sosyal güvenlik numaranız
- Banka hesap numaralarınız
- Bankada kiralık kasanız varsa içinde nelerin olduğuna dair yazılı bir kayıt
- Nüfus cüzdanınız
- Evlilik cüzdanınız
- Yatırımlarınız ve yatırım danışmanınız
- Borç ve alacaklarınız
- İşinizle ilgili sözleşme ve taahhütleriniz

- Muhasebecinizin adı, adresi ve iletişim bilgileri
- Sigortacınızın adı, adresi ve iletişim bilgileri

Bu bilgileri ya mal varlığının sahibinin söylemesi ya da kanuni varislerin sorup öğrenmesi gereklidir. Genelde kanuni varislerin bu tür bilgileri sorması yanlış anlaşılabilir. Bunun önüne geçmenin yolu miras sahibinin kendisine bu sorunun sorulmasına fırsat vermemesidir. Ama yine de son çare bile olsa bu soruları sorup, miras paylaşımı konusunda ailelerin birlikte diyalog halinde olmaları onların menfaatine olacaktır. Miras konuları sır kalmamalıdır. İnsanlar konuşarak anlaşırlar.

İki şahit huzurunda, noter tasdikli olarak vasiyetnamenizi hazırladınız ve avukatınıza onaylattınız. Bundan sonra vasiyetnamenin düzenli olarak güncellenmesi de gerekebilir. Sizin ya da çevrenizin koşulları değiştiğinde vasiyetnamenizde gereken değişiklikleri yapmak durumunda kalabilirsiniz. Aşağıdaki şartların oluşması durumunda vasiyetnamenizi güncellemenizi öneririm:

- Evlilik durumunuz değiştiğinde: Yeni evlendiyseniz, eşinizden boşandıysanız ya da ikinci evliliğinizi yaptıysanız, vasiyetnamenizi güncellemeniz gerekebilir.
- Kazancınız değiştiğinde: Kazancınızda artma ya da eksilme olduğunda bu bütün mal varlığınızı etkileyeceğinden vasiyetnamenizde değişiklik yapmanız gerekebilir.
- Sağlık durumunuz değiştiğinde: Umarım hayatınız boyunca dermanı olmayan bir dertle karşılaşmazsınız. Sürekli bakım gerektiren bir hastalıkla karşılaşmanız durumunda mal varlığınızın bir bölümünü bakım giderlerinize ve size bakmakla yükümlü olan kişiye tahsis etmek zorunda kalabilirsiniz.
- Aileniz büyüdüğünde ya da küçüldüğünde: Yeni çocuk sahibi olarak ailenizi genişletebilirsiniz. Bir ölüm sonucu da ailenizde küçülme yaşayabilirsiniz. Her iki durumda da vasiyetnamenizde gerekli gördüğünüz ekleme ve çıkarmaları yapmak durumunda kalırsınız.
- Üzerinden uzun zaman geçtiğinde: Vasiyetnamenizi hazırladığınız günden itibaren aradan 5 yıl ya da 10 yıl gibi uzun bir zaman geçmişse de vasiyetnamenizi güncellemeniz gerekebilir. Zaman içinde

servetinizi büyütmüş olabilir ya da o servette bir küçülme yaşamış olabilirsiniz. 3 yılda bir düzenli olarak vasiyetnamenizi mal varlığınızın son durumuna göre güncellemenizde fayda vardır.

Miras Problemleri ve Çözüm Önerileri

Miras konusunda gerçek hayatta sıklıkla yaşanabilen birkaç problem ve çözüm önerileri üzerinde durmak istiyorum. Bunlardan bir tanesi problemli çocuklardır. Beş parmağın beşi bir olmadığı gibi çocuklarınızın karakter ve kişilik yapıları da aynı olmayabilir. Sizin değerlendirmenize göre çocuklarınızdan biri diğerlerine ya da diğerine göre daha hayırlı ya da hayırsız olabilir. Bunun değerlendirmesini yani çocukların yargılanmasını ebeveynler onları en iyi kendileri tanıdıkları için başkasına bırakmazlar. Peki bu durumda ne yapmalıyız? Genelde çözüm önerisi olarak mirasınızı har vurup harman savurmayacak olan çocuğa mal varlığınızın büyük bölümünü, mal varlığınızı yönetemeyeceğini düşündüğünüz çocuğunuza da küçük bölümünü bırakmak gibi bir çözüm düşünülebiliyor. Bu ilk bakışta kulağa çok mantıklıymış gibi gelebiliyor. Öyle ya, bir ömür verilerek kazanılmış olan değerlerin birkaç yıl içinde tüketilmesine hangi miras bırakan razı gelir?

Bu durumda çözüm son derece basittir. Siz isteseniz de istemeseniz de çocuklarınızı hayırlı, hayırsız; parayı kullanabilir, kullanamaz ya da farklı şekillerde sınıflandırma ve kıyaslama yapmadan eşit miktarda bölüşüm yapmak en ideal yaklaşımdır. Eşit paylaşım yapmamanız durumunda mal varlığınızdan küçük bir kısım bıraktığınız ve paranızı yönetemeyeceğini düşündüğünüz için zor durumda bıraktığınız çocuğunuz elindeki serveti tüketebilir. Bu durumda kendisine daha fazla servet bırakılmış olan kardeşler, küçük payı almış olan kardeşlerinin payı küçük olduğu için zor durumda kaldığını düşünüp suçluluk psikolojisine girebilirler. Eğer küçük pay alan kardeş de onların üzerine bu yüzden bir baskı kurarsa en büyük sorunla karşı karşıyasınız demektir. Çünkü ailesi varsa çocuklarının ve eşinin baskısı ile küçük payı alan kardeş kendisinin hor görüldüğünü iddia edip kendi hakkı olan aradaki farkı isteyebilir. Bu durumda istediğini alırsa çok ciddi başka bir problem yaşanabilir. Hazıra alışan bu kardeş elindeki bu serveti de tükettikten sonra kardeşlerinden bu kez de borç isteme yoluna gidebilir ve borcunu da ödeyemeyeceğinden orada sürekli kanayan ve servetinizi adeta bir vücudun kan kaybetmesi gibi tüketen bir yara açmış

olursunuz. Bunun sorumlusu da tamamen mirası bırakan kişidir. Olayı yukarıdan görmenizi istediğim için bu örneği paylaştım. Tersi olmuş olsaydı, yani eşit olarak miras paylaşılmış olsaydı, küçük payı almış olan kardeş servetini tükettiğinde diğer kardeşleri ona bir kereliğine borç verebilir ya da destek olabilirlerdi. Ama borcunu ödemediğinde ikinci ya da üçüncü destek arkasından gelmeyebilirdi, ya da kendilerini bu konuda daha rahat hissedebilirlerdi. Çünkü üzerlerine düşen görevi yerine getirmiş olurlardı. Halbuki sizin onlara mirasınızdan büyük payı verme hamleniz her iki tarafı da zor durumda bırakabilir.

Miras problemleri o kadar çoktur ki kitaplara sığdırabilmek mümkün değil. Başka bir durum daha değerlendirelim. Diyelim çocuklarınız var ve siz miras paylaşımını yaparken bütün mal varlığınızı çocuklarınız henüz 18 yaşından küçük olduğu için ya da küçük oldukları için eşinize bıraktınız. İki tane de çocuğunuz olduğunu düşünelim. Örnek bu ya, vasiyetnamenizi hazırlayıp bütün mal varlığınızı eşinize bıraktınız -kanunen çocuklarınızın da ayrı ayrı hakkı var- ve yaşamınızı kaybettiniz. Eşiniz sizden sonra başka biriyle evlendi. Evlendiği kişinin de iki çocuğu var. Hayattayken eşiniz olan kadının ve yeni kocasının ilk evliliklerinden iki çocuğu var ve toplam dört çocuktan oluşan altı kişilik bir aile oldular. Aradan belli bir süre geçtikten sonra siz hayattayken eşiniz olan kadın da vefat ediyor. Bu durumda ne olur?

Ne olacağı aslında oldukça açıktır. Siz bütün mal varlığınızı eşinize bıraktınız, o da başka biriyle evlendi ve yaşamını kaybetti. Bu durumda yasalara göre mirasında yeni kocası hak sahibidir. Dikkat ediyorsanız sizin çocuklarınızın da hakkı olan bir mal varlığı idi bu ama siz çocuklarınızı kendi elinizle ateşe atmış oldunuz. Belki eşinizin yeni kocası onlara çok iyi babalık edebilir, haklarını gözetebilir, ama belki de bunu yapmayabilir. Cevabı duruma ve kişiye göre değişir.

Sorunsuz Miras Paylaşımı

Miras olarak bırakılmış olan gayri menkullerin paylaşımı vasiyetnameniz yoksa oldukça zordur. Mirasın varisi olan kişiler kendi şartlarına en uygun miktarda mal varlığına sahip olmak isteyeceğinden, miras tartışmaları yaşanabilir. Miras tartışmaları bazen ucunda ölüm olan çatışmalara dönüşebiliyor. Aslında miras kavgalarına son vermenin çok etkili ve kesin sonuç veren bir yöntemi var. Sorunun temeline inelim. Miras paylaşımının

rahatlıkla yapılamamasının en önemli sebebi, miras olarak bırakılan emtianın önemli bir bölümünün rahatlıkla bölünememesi ve ortak kullanıma uygun olmamasıdır. Bir evi oda oda paylaştıramazsınız. Bir arabayı bir hafta sizin aile binsin, diğer hafta bizim aile binsin şeklinde de kullanamazsınız. Bu bir yerde elma ve armutları paylaştırmaya benziyor. Matematiksel hiçbir işlemi elma ve armut ile yapamazsınız. Bir elma artı bir armutun toplamı bir elma artı bir armuttur. İkisini topladığınızda 1 + 2 = 3 gibi iki farklı rakamı topladığınızda farklı üçüncü bir rakam elde edemezsiniz. Çünkü elma ve armut aynı birimler değildir. Bunları aynı zamanda birbirine bölemezsiniz de elma bölü armut ne eder? Ben bilmiyorum cevabı varsa hakan@parasalzeka.com adresine gönderirseniz ben de öğrenmiş olurum. Demek ki sorunun temelinde mirasa konu olan malların aynı cinste olmaması yatıyor. Eğer aynı cins olsalardı miras paylaşımı önemli bir sorun olmaktan çıkardı. Bu durumda eğer elmayı da armutla değiştirirsek ve elimizde aynı büyüklükte ve cinste iki armut olursa çok rahat bunu pay edebiliriz.

Miras paylaşımında da bu basit matematik kuralı geçerlidir. En kolay ve en etkili paylaşabilen şey nakit paradır. Bu yüzden miras davalarında bankadaki nakit para sorunsuzca pay edilir. Problem farklı cinsteki miras mallarının paylaştırılmasındadır. Bunun önüne geçebilmek için bütün mirasınızı nakde çevirip imkanınız olması durumunda sağlığınızda paylaştırabilir ya da sadece nakde çevirip banka hesabınızda tutabilirsiniz. Ortada yeter ki nakit para olsun, varisleriniz onu paylaşmakta zorlanmayacaklardır. Zaten çok uzun süren miras davalarının sonunda da çevrenizde belki örnekleri vardır, taraflar anlaşmaya varamazlarsa mahkeme tarafından miras malları satışa çıkarılıp nakit paylaşılır. Bu işi mahkeme kararlarına bırakmadan kendiniz yaparsanız maliyetlerinizi düşürüp elinize geçen toplam para miktarını artırabilirsiniz.

PARASAL ZEKÂNIN "YAP" DEDİKLERİ VE "YAPMA" DEDİKLERİ

Para çok verimli bir yaratılışa sahiptir. Para, para kazandırır

ve o kazançlar da para kazandırır.

Benjamin Franklin

Çocuklar büyüme sürecindeyken türlü yaramazlıklar yapar. Zamanını onlarla geçirmekten yorgun düşen ebeveynler zaman zaman işin kolayına kaçıp şunu yap, bunu yapma şeklinde telkinlerde bulunabilir ve açıklama yaparak çocuğun neden yapıp neden yapmaması gerektiğine fırsat veremeyebilirler. Kitabımı yazarken mümkün olduğunca basit bir dil ve anlatım tarzı kullanmaya çalıştım ama yine de faydalı olamadığım okurlarım olabileceğini düşündüğümden size okuması ve uygulaması basit kısa bir reçete sunmamın da faydalı olabileceğini düşünüyorum. Bunun için kitapta yer alan kişisel para yönetiminde yapılması iyi olan ve yapılmaması gerekenleri bir liste halinde aşağıda sunuyorum.

YAP	YAPMA
Emeklilik yılları tahmin ettiğinizden daha çabuk gelir ve daha uzun sürer. Bunun için emeklilik planlamanızı bugünden yapın.	Enflasyonun ve vergilerin etkisini düşünmeden bilinçsiz bir şekilde emeklilik birikimi yapmayın.
Finansal planlarınızı uzun vadeli olarak, gerçekçi hedeflerle yapın ve hazırlama konusunda finansal danışmanlık alın.	Kendi finansal durumunuzla ilgili en iyi kararları kendinizin verebileceğini düşünmeyin.
İhtiyacınız olan bütün sigortalarınızı yaptırın ve bankada her zaman bir miktar nakit paranız olsun.	Sigorta poliçenize yatırım yaparken sadece birikimi düşünmeyin. En az birikim kadar hatta ondan daha fazla teminatlarınızı düşünün çünkü sigorta, güvence demektir.

Her yıl bir kez finansal durumunuzu gözden geçirin ve paranızın sizin için çalışıp çalışmadığını kontrol edin.

Yatırım yaparken ödeyeceğiniz vergileri düşünerek yatırım yapın. Vergi sonrası net getirisi en yüksek olan yatırım araçlarını tercih edin.

Hisse senedi yatırımı yaparken ne zaman aldığınızın neyi aldığınız kadar önemli olduğunu unutmayın.

Finansal danışmanla çalışırken, onun hedefleriniz konusunda size az müdahale eden eme hedeflerin gerçekleştirilmesi konusunda motive eden biri olmasına özen gösterin.

Küçük de olsa finansal geleceğiniz için bir adım atın ve bugün başlayın.

Hukuki danışmanlık için bir avukatla görüşün.

Arkadaşlarınıza ve akrabalarınıza finansal tavsiyelerde bulunmaktan kaçının onun yerine kendi mali durumunuzun sorumluluğunu alın.

Yeterince iyi bilmediğiniz ve emin olmadığınız araçlara eş dost tavsiyesine kulak vererek paranızı yatırmayın.

Sigorta yatırımlarınızda eksik güvence almaktan kaçının. Eğer zamanında mümkün olan bütün güvencelere ve sigorta çeşitlerine sahip olmazsanız ihtiyacınız olduğunda finansal zorluklarlakarşılaşabilirsiniz.

Sadece bir ürünü sattığı için insanların uzun vadeli finansal yaşamınıza yön verebileceğini düşünmeyin. Bu konuda yeterli deneyim ve eğitimlerinin olup olmadığını sorgulayın.

Yatırım yapmak için yüklü miktarda paranız olmasını beklemeyin. Hemen başlayın ve az da olsa sürekli olarak yatırım yapın.

Birilerinin gelip sizi bu konuda motive etmesini beklemeyin. Eğer yardıma ihtiyacınız varsa bir finansal danışman ile görüşün.

Finansal danışmanlık için o alanda uzmanlığı olmadığı sürece bir avukatla görüşmeyin.

Herhangi bir finansal enstrümanın bütün sorunlarınızı çözmesini ummayın. Bu araçların her biri farklı bir amaca yönelik olarak tasarlanmıştır.

Nakit olarak ailenizin ihtiyaçlarını karşılamaya 3-6 ay yetebilecek miktarda paranız bulunsun.

Nakit hesabınıza gereğinden fazla para bulundurmayın, harcama güdülerinize hakim olamayabilirsiniz.

Finansal planlamayı ancak eşinizin de buna katkısı olursa yapabilirsiniz.

Eşinizin finansal durumunun sizi ilgilendirmeyeceğini düşünmeyin. Hayallerine ortak olmaya çalışın ki olası başarısızlık riskini azaltabilin.

İyi düşünülerek yazılmış bir vasiyetnamenizden ve uygulanabilir bir miras planınızın olduğundan emin olun.

Eğer yatırım yapma fırsatlarını değerlendirmek istiyorsanız finansal kurumlardan borç almaktan çekinmeyin.

Miras planlamanız konusunda hukuk danışmanınızla görüşün ve ayrıntılarıyla konuyu ele alın.

Bir yatırım aracının geçmişteki performansının gelecek için gösterge olmayacağını unutmayın.

YAZARIN NOTU

Tebrikler! Buraya kadar geldiyseniz kitabı okumayı bitirdiniz, şimdi bu bilgileri hayata geçirme zamanı. Dünyanın en iyi bilgilerine sahip olsanız bile, uygulamadığınız sürece bunlar bir anlam ifade etmez. Başarılı insanlarla başarısız insanlar arasında çok bilgi farkı olmayabilir, hatta başarısız biri başarılı birinden daha bilgili de olabilir. Aradaki farkı yaratan yaşamdaki uygulamalardır.

Bu kitabı okuduğunuza göre şimdi söz sırası sizde. Kitabımı okumaya zaman ayırdığınız için teşekkür ederim. Kitaptaki uygulamalarla ilgili olarak başarı öykülerinizi, görüş ve önerilerinizi benimle paylaşırsanız çok sevinirim.

Size ve bu kitapla ilgili tecrübelerinizi paylaştığınız herkese para, mutluluk, sağlık ve başarı zenginliğiyle dolu bir hayat diliyorum. Unutmayın ki en uzun yolculuklar ilk adımla başlar.

HAREKETE GEÇİN VE SINIRLARINIZI AŞIN!

Hakan Turgut

0542 254 67 74

hakan@parasalzeka.com

PARASAL ZEKÂ İÇİN NE DEDİLER

Burada iki saatte öğrendiklerimi ne okulda öğrendim ne de kimseden duydum. Hayatımda bir dönüm noktası oldu, teşekkür ederim.

İlknur Koç

Lise Öğrencisi

Parasal Zekâ programına katıldıktan sonra daha bilinçli bir finansal yaşamım oldu. Kredi kartı borçlarımdan kurtuldum. İçerik ve materyaller mükemmel. Çok yararlı ve ilginç bir program. Pratikte kolaylıkla uygulanabilen bilgilerle donandım.

Aytekin Tenekeci

Tur Operatörü

Daha bilinçli bir nesil için eğitim programlarımıza ders olarak dahil edilmeli. Parasal zekâyı yaşam tarzına dönüştürmüş bir eğitimciden bu semineri almak harika. Kesinlikle çok faydalı!

Yüksel Bahçeci

Trafik Polisi

Ben hayatımda katılıp da bu seminer kadar hayatıma %95 oranında geçirdiğim başka bir seminer hatırlamıyorum. Akıl yaşta değil baştadır diye boşuna dememişler. Ondan öğrendiğim o kadar çok şey var ki, iyi ki varsın Hakan!

Ebru Gürak

TEB Hazine Sorumlusu

Zaman zaman kulaktan duyduğumuz bilgileri profesyonelce inceledik. Hakan Turgut oldukça başarılı ve hayatı dolu dolu yaşayan iyi bir eğitimci.

Yavuz Çavuş

Adidas Mağaza Müdürü

Parasal zekâ ile olaylara bakış açım ve hayatım değişti. Üniversitelerde ders olarak verilmeli.

Serhan Akboğa

Marmara Üniversitesi Ekonometri Bölümü Öğrencisi

Bu bilgiler herkese ulaştırılmalı.

Levent Beker

İş Sahibi

Artık nakit sıkıntım yok…

Nurtaç Yelden

Marmara Üniversitesi İktisat Bölümü Öğrencisi

Bireysel emeklilik yaptırıyorum. Yeni bir arsa satın aldım. Bütçe yapmak fikri çok iyi. Hakan Turgut işini çok iyi yapıyor, tebrikler. Kendisini tanıdığıma çok memnunum.

Sait Demirbağ

Coats İplik Satış Pazarlama Koordinatörü

Parasal zekâ, parasal konulardaki bildiklerimi çok iyi tamamladı. Beklediklerimi tamamen buldum. Teşekkür ediyorum.

Berna Esin Dürmüş

Yaşam Koçu

Sunumlar ve içerik son derece iyi hazırlanmış.

Ahmet Nazmi Yazgan

Adopen Genel Müdürü

Konular çok güzel ve doyurucu. Verilen bilgiler net ve anlaşılır. Çok teşekkürler.

Klodya Araz

Akademi Turizm İş Sahibi

"Kendine yatırım yapmak" hayatım boyunca aklımdan çıkmayacak bir öğüt. Sadece bu bile parasal zekâdan beklediğim her şeyi fazlasıyla karşıladı. Hakan, senin söylediklerine inanmanı ve uygulamanı takdir ediyorum.

Serkan Utku Öztürk

Troysis Yazılım Bilgisayar Mühendisi

Parasal zekânın içeriği ve Hakan Turgut’un bilgi düzeyi oldukça yeterliydi. Eğitimci şapkasının yanında arkadaşlık ve dostluk düzeyinin yüksek olması bence olumlu. Onun gibi bir dost ve arkadaş kazanmış olmam benim için çok değerli. Saygı ve sevgiler…

İrfan Dürmüş

Akbank Bilgi İşlem Yöneticisi

Parasal zekâ açısından nerede olduğumu değerlendirme şansım oldu. Pek çok şey öğrendim. Daha çok yolum olduğunu düşünüyorum. Disiplininden ve sunumundan çok memnun kaldım. Her şey için teşekkür ederim.

Nazan Tuksavul

Çevre Mühendisi

Paylaştıklarını uyguluyor olması çok iyi bir örnek oluşturuyor. Artık her şeyimi ben de bütçe ve plan çerçevesinde yapıyorum. Programdaki performansından ötürü kutluyorum.

Ender Bozkurt

Pozitif Ltd.Şti. İş Sahibi

Parasal zekâ programının tümü çok keyifli ve bilgi dolu geçti. Her bölümü için çok emek harcandığı belli. Çok teşekkürler.

Zeynep Burcu Çimendağ

Garanti Teknoloji Bilgi İşlem Uzmanı

Bence parasal zekâ çok iyi. Çok zevk aldım ve çok şey öğrendim.

Ferah Balluff Bayırlı

Bireysel Yatırımcı

Doğru kullanıldığında çok puan (para) kazandıran bir program...

Seminerin içeriğini hazırlayan ve bizzat sunan Hakan Turgut, genç yaşında iş hayatına sığdırdığı deneyimleri, birikimini ve araştırmalarının sonuçlarını usta bir performansla katılımcılara aktarmakta… Kazanç, harcama, tasarruf ve yatırım kavramlarını netleştirmenin kişisel finans durumunuzda belirgin değişiklikler yapabileceğini gösteren bir içeriğe sahip. Programı yürürlüğe koyduğunuzda uygulamaya dönük olduğunu farkedecek; bugün olmasa bile gelecekte atacağınız adımlar için çıkış yolları bulmanızı sağladığını göreceksiniz.

Bütçesi ne olursa olsun mali durumunu yoluna koyamayanlar; harcamadan duramadığı için birikim yapamayanlar; neyin gider, neyin borç, neyin yatırım olduğunu bilmeyip hayallerine kavuşamayanlar için özellikle tavsiye edebileceğim bir seminer...

Hayalleriniz için veya hayal edemediklerinizi hayal etmenize (finansal anlamda) fırsat verebildiği için gerekli bir eğitim. Dikkat edin, girişimcilik duygularınız kabarabilir ve mevcut işinizden olabilirsiniz... Hakan Turgut’un vereceği reçeteye uygun dozda alınması tavsiye edilir. Sıcak,

sevimli, finans kavramının soğukluğunu gideriyor. Bazen ciddi, bazen neşeli. Teşekkürler Hakan…

Nurşen Gümüşay

Türk Telekom Mühendisi

Bence mükemmel bir program. Mükemmel kelimesini gelişigüzel kullanmadım. Çünkü kurallar işliyor. Parasal zekânın kurallarının belki çok azını yerine getirmeme rağmen çok iyi sonuçlar elde ettim. Bu program kendi kendini amorti eden tek program.Ben bir üniversite öğrencisiyim. Hiçbir düzenli gelirim yok. Buna rağmen kimseye kuruş borcum yok, bankalar dahil! Artık bardak dolduruyorum. Bardakları çoğaltmaya bakıyorum. Bunların hepsi parasal zekâ sayesinde. Şu an aksini düşünmek bile istemiyorum. Parasal zekâdan benim aldığım en önemli şey ise yatırım. Ama şunu anladım ki yatırım sadece parayla yapılmıyor. Sevgiye de dostluğa da yatırım yapılıyor. Yatırım yapmak güzel ve ben Hakan Turgut sayesinde yatırım yapmayı fark ettim. Eksik olan bir şey vardı. Parasal zekânın 12 hafta sürmesi çok kısa. Parasal zekânın 40 hafta olmasını talep ediyorum. Çok teşekkür ederim…

Hasan Fırtına

Marmara Üniversitesi Ekonometri Bölümü Öğrencisi

Semirde devamlı üstünde durduğunuz kazanç, harcama, tasarruf, yatırım tablosunu hayatıma mümkün olduğunca geçirmeye çalışıyorum. Şunun farkına vardım. Kazanç kaleminde ailemin vermiş olduğu harçlık ve almış olduğum bursun yanına ben ders notlarımı sattım. Sonra düşündüm ki ders de vermeliyim bir kaç kişiye, benim belirlediğim yer ve zamanda ders verdim. Bunlar benim son zamanlarda kazanç elde etmemi sağlayan araçlardı. Kredi kartını da bu seminerin üçüncü haftası bıraktım Allah’tan. Gider kaleminde de daha dikkatli oldum. Sizin dediğiniz gibi kendime sordum istek mi ihtiyaç mı diye. Bu soru da benim giderlerimi konturol etmemi sağladı. Bir de ben ya hiç tasarruf yapamıyordum ya da yaparsam bile kardeşime veriyordum. Ama şu anda ilk ne kadar tasarruf yapacaksam onu ayırıyorum ondan sonra kendimi düzenliyorum. Yatırım olarak şu anda biriktirmiş olduğum paralarla iki kursa gideceğim. Biri ehliyet kursu, diğeri de kişisel gelişim kursu. Teşekkürler…

Burcu Dönmez

Marmara Üniversitesi İktisat Bölümü Öğrencisi

Kursa katılan arkadaşlarımızın yaşlarına,mesleklerine,ilgi alanlarına baktığımda herkesin birbirinden farklı olduğunu gördüm. Birbirimizle hiçbir benzer yanımız yokken aynı kursa katılmamız bana sizin ne kadar başarılı bir insan olduğunuzu bir kez daha gösterdi. Çünkü bize sunduğunuz seminerde sadece teknik bilgi yoktu. Samimiyet, arkadaşlık, hoşgörü de sundunuz bizlere. Kitabınızın içeriğinden de anladığım kadarıyla aynı özgünlüğü sergilemişsiniz. Seçilen başlıklar her konumdaki insanı ilgilendirecek düzeyde. Sunduğunuz seminer programı gibi kitabınızın da ilgi göreceğine inanıyorum. Parasal zekâ seminerine katıldığım ve sizin gibi bir hocaya sahip olduğum için çok mutluyum.

Aynur Burcu Eycan

Marmara Üniversitesi Bankacılık Bölümü Öğrencisi

Bu kurs benim için çok öğreticiydi. Aynı zamanda da zevkliydi. Bakış açımı genişletti. Bir işletme mezunu olmama rağmen kendi finansal yönetimimle ilgili bilgiye sahip değildim. Kişisel finans ve para yönetimi ile ilgili amaçlarıma parasal zekâ ile ulaştım.

Nurten Musa

İstanbul Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Yüksek Lisans Öğrencisi

Bu programa gelmek için çok zorlandım ama buna değdi. Program içerik olarak sunucusu Hakan Bey performans olarak son derece doyurucuydu. Uygulamaya tamamen geçtiğimde finansal düzenimi kurmuş olacağım. Her yönüyle başarılı ve daha ileriye gidecek bir kişiliğiniz var. 20 yıl sonra mutlaka görüşmek isterim. Kariyerinizi takip ediyor olacağım. Hayatta başarılar dilerim. Sempatiniz ve bize olan tahammülünüz için teşekkürler.

Ayşe Zeren Lüke

Astra Bilgisayar İş Sahibi

Hakan Bey öncelikle göstermiş olduğunuz başarılardan ötürü sizi tebrik ederim. Parasal Zekâ seminerine katıldığım için çok mutluyum. Bana çok yararı oldu. Seminerde öğretilenleri her zaman uygulayacağım. Umarım seminer sonrası da sizinle görüşebiliriz.

Leyla Acar

Marmara Ünivesitesi Maliye Bölümü Öğrencisi

Sevgili Hakan Hocam,

Bir önceki seminer dizisine katılamamıştım. Tam 2 ay boyunca 7-8 defa yeni program ne zaman başlayacak diye Basın Müzesi'nin yolunu aşındırdım. Sonunda! Bu sene içinde tam 10 kursa katıldım, ancak hem eğlenip hem öğrendiğim yegane kursum Parasal Zekâ idi. Ayrıca çok önemli şeyler öğrendim sizden. Artık paramla rezil olmuyorum kısacasıJ Kitabınızı da dört gözle bekliyorum. Eğer bir aksilik olmazsa Ekim ayındaki seminerlere de katılmak istiyorum. Her şey için teşekkürler.

Emel Gül Çakır

İstanbul Üniversitesi İktisat Bölümü Öğrencisi

Günlük yaşamda para kullanım alışkanlıkları ile ilgili çok önemli bilgiler aldım. Çok küçük gözüken ama bütün hayatımızda uyguladığımızda bize katma değeri çok fazla olan bilgiler öğrendim. Kendi adıma çok faydalı bir seminer programı oldu. Bazı haftalar seminere moralim bozuk olarak geldiğim halde hiçbir hafta motivasyonum yükselmemiş olarak çıkmadım. Teşekkür ederim.

Fatih Gökgöz

Kocaeli Üniversitesi İşletme Bölümü Öğrencisi

Size olan hayranlığım sizinle tanışman çok önce başladı. Geleceğiniz tanıtım seminerini heyecanla beklemiştim. Biraz üzgündüm seminer öncesi, bizim öğrencilerin ilgisizliği beni korkutuyordu. Sanki siz geleceksiniz ve üç beş kişiyi karşınızda göreceksiniz, moraliniz bozulacak. Yani anlayacağınız sizin için anlamsız bir kaygı duyuyordum. Mümkün olduğunca çok kişiye söyleyip kendi çapımda katılımı genişletmeye çalışıyordum. Katılıma birkaç dakika kala arkadaşım Menzer ile ön sıralarda yerimizi almıştık, heyecanla bekliyorduk. Öyle bir dalmışız, öyle büyülenmişiz ki arkamızdaki müthiş kalabalığın farkında bile değiliz. Seminer bitip siz kartvizitlerinizi dağıtmaya başladığınızda şöyle bir dönüp arkama baktım ve müthiş gurur duydum, aynı zamanda çok mutlu oldum.

Çıkışta kızlarla sizin dedikodunuzu yaptık ama kötü ya da abartılı hiçbir şey yoktu. Söylenen her şey gerçeğin ta kendisiydi. Hepimiz karar verdik, bir sonraki Parasal Zekâ seminerine katılacaktık. Zamanla kızlar türlü bahanelerle gelmekten vazgeçtiklerini söylemeye başladılar. Bir ara gerçekten şevkimi kırmışlardı ama başkalarının eylemlerinin kendiminkileri etkilemesine ben çok az izin vermişimdir ve bu kez de izin vermeyecektim. Seminerden bir gün önce bir baktım tek başıma kalmışım, bir kere

gideceğim dedim asla geri dönmem. Büyük bir sevinç, heyecan ve TEK olmanın verdiği gururla seminerlere başladım. Şimdi ne kadar mutlu olduğumu, bundan nasıl bir haz duyduğumu kelimelere dökmek çok zor…

Öğrendiğim her şey, aralarda anlattığınız küçük hikâyeler, yaşadığınız ve bizlerle paylaştığınız güncel olaylar, aktardığınız anekdotlar ve tabii esprileriniz; beni en az lunaparkta eğlenen bir çocuk gibi eğlendirirken aslında çok önemli bilgilere sahip olma ayrıcalığını da sundu. İçerik mimarı olduğunuz bu seminer programını gerçekten çok başarılı buluyorum ve bu programın insanlara hayatları boyunca yanlarında olacak bir bilgi birikimi sunduğunu düşünüyorum.

Ben çok şey örendim bu 12 hafta süresince, yeni insanlarla tanıştım, bunun için gerçekten çok teşekkürler… Bana çok fazla şey kattığınıza inanıyorum. Bu seminerler boyunca, bu seminere gittiğimi duyan insanlardan çok fazla eleştiri aldım, sizin bana hissettirdiğiniz güven duygusuyla bu eleştirileri sadece dinledim, bana dinleme meziyetini kazandırdığınız için teşekkürler…

Projeyi kendinize saklamayıp bizlerle paylaştığınız için teşekkürler…

Böyle güzel bir şeyin sona ermesi çok üzücü. Gülümseyerek hatırlayacağım koskoca 12 hafta için teşekkürler. Ne diyebilirim ki, her şey için teşekkürler…

Merve Gülmez

Marmara Üniversitesi Ekonometri Bölümü Öğrencisi

KAYNAKLAR

"Akıllı Yatırımcı", Benjamin Graham, Scala Yayıncılık, 1999

"Babilin En Zengin Adamı", George S. Clason, Arion Yayınevi, 2002

"Bir Borsacının İtirafları", A. Reha Çevikel, Alfa Yayınları, 1998

"Buffet Tarzı", Robert G. Hagstrom, Jr., Scala Yayıncılık, 2000

"Dostum Para", Phil Laut, Kuraldışı Yayıncılık, 2002

"En Zengin 100 Amerikalı", Michael Klepper, Robert Gunter, Aksoy Yayıncılık, 1999

"Financial Planning Can Make you Rich", Loren Dunton, Prentice Hall, 1987

"Finans Matematiği", Dr. Bahadtin Rüzgar, Türkmen Kitabevi, 2001

"Personal Finance", Arthur J. Keown, Prentice Hall, 1998

"Personal Finance", Jack R. Kapoor, Les R. Dilabay, Robert J. Hughes, Irwin, 1994

"Rich Dad Poor Dad", Robert Kiyosaki, Warner Business Boks, 2000

"Temel Sigorta Bilgileri ve Sigorta Sektörünün Yapısal Analizi", Dr. G. Şebnem Uralcan, Beta Basım, 2004

"The Millionaire Next Door", Thomas J. Stanley, Ph.D., William D. Sanko, Ph.D., Longstreet Press, 1998

"The Money Diet", Ginger Applegarth, Penguin Boks, 1995

"The One Minute Millionaire", Mark Victor Hansen, Robert G. Allen, Random House, 2002

"The Rich Are Different", Jon Winokur, Pantheon Books, 1996

"The Truth About Money", Ric Edelman, Georgetown University Press, 1996

"Zengin Olmak İçin Gereken Tüm Matematik", Robert L. Hershey, Güncel Yayıncılık, 2002

İknanın Psikolojisi, Robert Cialdini, MediaCat Kitapları, 2001

The New York Times Magazine, 5 Haziran 2005

İlk Milyona Giden Yol, Bodo Schafer, Milyon Kitap, 2008

Dış Ticaret Müsteşarlığı, www.dtm.gov.tr

Hazine Müsteşarlığı, www.hazine.gov.tr

İstanbul Menkul Kıymetler Borsası, www.imkb.gov.tr

İstanbul Serbest Muhasebeci ve Mali Müşavirler Odası, www.ismmmo.org.tr

Maliye Bakanlığı, www.maliye.gov.tr

Sermaye Piyasası Kurulu, www.spk.gov.tr

Sigortacılık Genel Müdürlüğü, www.sigortacilik.gov.tr

Türkiye İstatistik Kurumu, www.tuik.gov.tr

Emeklilik Gözetim Merkezi, www.egm.org.tr

Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası, www.tcmb.gov.tr

Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği, www.tsrsb.org.tr

ARKA KAPAK

"Ampulü parasal zekâya uygun olarak aydınlanabilmek için icat ettim."

Edison

"Dolabımda neden hep aynı renk takımlar var sanıyorsunuz?"

Einstein

"Parasal Zekâ! Parasal Zekâ! Parasal Zekâ!"

Napolyon

"Philebos, şimdi seninle parasal zekâya uygun bir yaşantının insana neler kattığını tartışmak istiyorum, ne dersin?"

Sokrates

"Bu kitap daha önce yayınlansaydı, hayatımı bir fıçının içinden geçirmezdim"

Diyojen

"Monica'ya da bu kitabı okumasını tavsiye ettim"

Bill

"Parasal zekâyı okuduktan sonra o heyecanla dışarı çıkıp "siz de okuyun siz de!" diye bağırdım. Allah'tan bu kez üstümde bir şeyler vardı."

Arşimet

"Tiz okuna!"

Kanuni Sultan Süleyman

"Oku. Ekonomik durumun ne olursa olsun oku. İster fakir, ister orta direk, ister zengin ol yine oku."

Mevlana

Table of Contents